

Affectez votre taxe d'apprentissage à l'École des Métiers ! P. 6

Bimestriel n°98. Janvier-février 2014 • 1 €

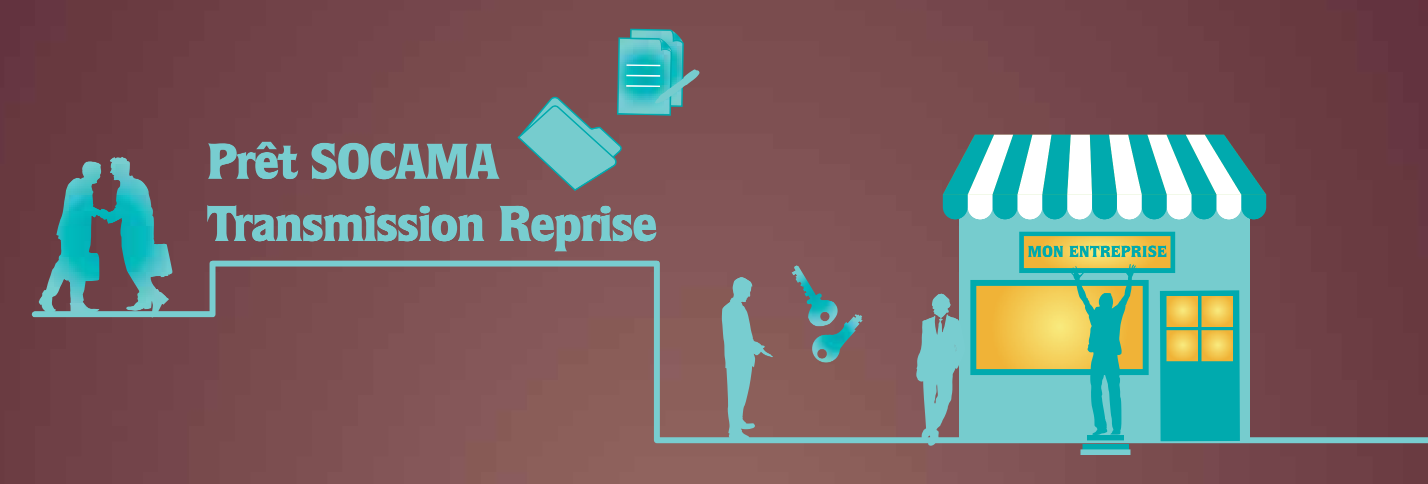
MÉDAILLE D'OR POUR M. VILOTTE, DIRECTEUR DE L'EDM P. 5

FORMEZ-VOUS EN 2014 AVEC LA CMA DU GERS !

LE RÉPERTOIRE DES MÉTIERS DE LA CMA

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Gers

ARTISANS-COMMERÇANTS



Avec le Prêt Transmission-Reprise, reprenez une entreprise en protégeant votre patrimoine personnel.

Vous souhaitez acheter un fond de commerce ou encore un droit au bail ?
Banque Populaire vous propose le Prêt SOCAMA Transmission-Reprise : un prêt exclusif jusqu'à 150 000 €*, pour répondre à votre besoin de financement tout en protégeant votre patrimoine personnel.
Banque Populaire et SOCAMA, une alliance de savoir-faire au service de votre réussite !

Venez parler de vos projets avec un conseiller en agence ou bien rendez-vous sur www.banquepopulaire.fr

* Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque et par la SOCAMA. En cas de défaillance, le recours de la Banque Populaire à l'encontre de l'emprunteur s'exerce sans limitation sur les biens d'exploitation et est limité à 25% du montant initial du prêt sur les biens hors exploitation.



Pour ces opérations la SOCAMA bénéficie d'une garantie au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de la Communauté Européenne.





PANORAMA



Reconnaissance artisanale : une haute distinction pour Bernard Vilotte. P 4

ÉVÉNEMENT

4 **6 DÉCEMBRE 2013 :** l'assemblée générale de la CMA du Gers

ACTUALITÉS

6 **TAXE D'APPRENTISSAGE :** affectez votre taxe !

8 **TÉLÉPROCÉDURES PROFESSIONNELLES :** généralisation du recours obligatoire

10 **TREMPLINS MNRA JEUNES ENTREPRISES :** gagnez votre stand sur les Artisanales de Chartres

12 **BOULANGERIE DUMAINE – LE PETIT GASCON À SAINTE-MÈRE :** bioénergie, pain cuit dans un four à pellets de bois

13 **ACCOMPAGNER LES ARTISANS** dans leur gestion des déchets et des eaux usées

STRATÉGIES



La CMA du Gers propose des partenariats aux communautés de communes. Ces structures intercommunales disposent, au niveau local, des compétences économiques : mise en place de zones d'activité et d'infrastructures économiques, gestion d'opérations... P 16

STYLE DE VIE

14 **LES PASSEURS** de mémoire

ÉCLAIRAGE

16 **CMA ET COMMUNAUTÉS DE COMMUNES :** des partenariats tournés vers l'avenir des territoires

18 **COOPÉRATIVES ARTISANALES** dans la coopération, tout est bon !

22 **DYNAMIQUES DE TERRITOIRE** les coopératives, actrices du développement local

23 **ACCOMPAGNEMENT** pour vous regrouper, faites-vous aider !

RÉUSSITE

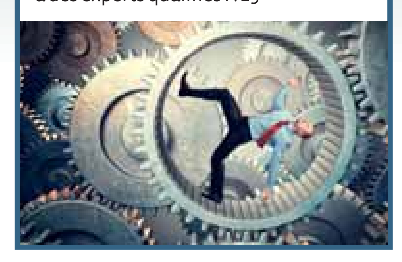
24 **ATELIER NORLINE** le luxe dans un écrin

26 **LAURÉATS STARS & MÉTIERS 2013** des artisans qui vont de l'avant

DOSSIER

DIFFICULTÉS ÉCONOMIQUES : NE RESTEZ PAS SEULS

Il suffit parfois d'un grain de sable pour que la machine s'enraye. La solution : rompre l'isolement et réagir dès les premiers signaux d'alerte, en parlant de ses difficultés à des experts qualifiés P. 29



PRATIQUE



Les taxis gersois s'inscrivent dans une démarche RSE. P 40

PRATIQUE

33 **DYNAMISEZ VOTRE ACTIVITÉ !** Participez aux Journées européennes des métiers d'art

JURI-PRATIQUE

34 **VENTE EN LIGNE :** comment fixer vos prix sur Internet ?

RÉPERTOIRE DES MÉTIERS

36 **IMMATRICULATIONS ET RADIATIONS** des entreprises

PAROLE D'EXPERTS

38 **LA QUALITÉ :** arme anti-crise des commerçants **L'ÉVOLUTION DES STRUCTURES JURIDIQUES** des entreprises

MAISON DE L'ARTISAN-UDAG

40 **SAUVONS** la proximité

REGARDS

PRESTIGE

42 **ARTAMIN' LE MOULIN DE LA FLEURISTERIE :** un écrin pour l'art floral

INITIATIVES

44 **PRIX GOÛT ET SANTÉ MAAF ASSURANCES :** le plaisir des choses simples

OPINION

46 **ANTOINE BOULAY,** directeur des relations institutionnelles et des médias de la direction générale de Bpifrance, revient sur la situation économique des TPE françaises

ÉDITO

Christian Olié
Président de la CMA du Gers

« Meilleurs vœux pour cette nouvelle année 2014 »

On peut déjà souhaiter tout simplement que cette année 2014 soit meilleure que 2013… Organisations professionnelles et Chambres de Métiers se sont mobilisées pour signifier les difficultés économiques dans lesquelles se trouvent bon nombre de petites entreprises. La principale difficulté est de faire reconnaître que celles-ci ne peuvent pas prendre le choc de l'accumulation des réglementations de la même manière que les grands groupes. Mais, si on fait part de nos difficultés, on est vite taxés de poujadistes ! Il serait temps de porter un regard nouveau sur notre secteur et de comprendre que notre volonté est d'abord, d'exercer le mieux possible notre métier et de créer de l'emploi quand on arrive à trouver des gens qualifiés.

Jamais avant d'être Président de la Chambre de Métiers je n'aurais imaginé l'image figée qui est la nôtre et ce, malgré tous nos efforts de communication. On présente toujours nos métiers comme pénibles, voire dangereux, alors que nous avons, quel que soit notre secteur d'activité, fait d'énormes progrès dans la mécanisation, dans la mise en place de moyens adaptés à la sécurisation des conditions de travail.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat est votre porte-parole. Nous siégeons dans des instances où nous pouvons nous exprimer. Vous devez donc nous alerter sur vos difficultés pour que nous puissions vous épauler mais aussi nous faire connaître vos innovations et vos succès pour changer l'image de l'artisanat.

Les élus de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, le secrétaire général et l'ensemble de ses équipes vous présentent leurs meilleurs vœux et sont à vos côtés.

**Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 16 et 33 à 48 pour les abonnés du Gers.
Ce magazine contient le catalogue de formations du 1er semestre de la CMA du Gers**

Le Monde des artisans n° 98 – Janvier-février 2014 – Édition du Gers – Président du comité de rédaction des pages locales : Christian Olié – Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat du Gers – Éditeur délégué : Stéphane Schmitt – Rédaction : ATC, port. : 06 82 90 82 24, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com – Ont collaboré à ce numéro : Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénéon, Guillaume Geneste, Véronique Méot, Delphine Payan-Sompayrac, François Sabarly – Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse – Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris – Chef de publicité : Philippe Saint Étienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com – Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com – Publicités départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquières (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr – Publicités départementales nord et est : François Bederstorfer, Tél. 03 87 69 18 12, fax 03 87 69 18 14, e-mail : f.bederstorfer@groupe-atc.com – Photographies : Laurent Theeten, responsable image – Crédit photos locales sauf mentions contraires : CMA 32 - Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France : 6 euros. Tarif au numéro : 1 euro. À l'étranger : nous consulter – Conception éditoriale et graphique : TEMA|presse, Tél. 03 87 69 18 01 – Fabrication : Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 – Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 – Directeur de la publication : François Grandidier – N° commission paritaire : 0316 T 86957 – ISSN : 1271-3074 – Dépôt légal : décembre 2013 – Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes – 88000 Épinal.
PEFC 10-31-1260

Le Président Christian Olié a tenu à alerter les autorités lors de l'assemblée générale de la CMA du Gers du 6 décembre dernier. Il a rappelé le découragement des chefs d'entreprise gersois.

6 DÉCEMBRE 2013

L'assemblée générale de la CMA du Gers



Le Préfet Sabathé soutient la CMA du Gers et l'artisanat.

Le 6 décembre 2013, l'assemblée générale de la CMA du Gers s'est déroulée devant les membres élus et les personnalités départementales.
Le Président Christian Olié a été le porte-parole des chefs d'entreprise gersois lors de son rapport moral. En 2013, on note une baisse du nombre d'apprentis, principalement dans le bâtiment, une baisse du chiffre d'affaires des entreprises. Les artisans sont découragés par les réformes, les réglementations toujours plus lourdes.
La Chambre de Métiers et de l'Artisanat aide les entreprises à trouver des solutions.
Elle rencontre et intervient auprès des élus, des administrations, afin de défendre les intérêts de l'artisanat. La CMA du Gers conventionne avec des communautés de communes pour avancer sur l'appui aux artisans.
Le Président a laissé la parole à Corine Favarel, présidente de la Maison de l'Artisan. Cette dernière a expliqué la mobilisation pour sauver l'Artisanat et la campagne des « Sacrifiés » *(lire aussi en page 40)*.
À la fin de l'assemblée, des diplômes ADEA (Assistante de dirigeant d'entreprise artisanale) ont été remis *(lire ci-contre)*. Le Président a félicité M. Vilotte pour son action à l'École des Métiers du Gers et lui a décerné la médaille d'or de la reconnaissance artisanale *(lire ci-contre)*.

RECONNAISSANCE ARTISANALE

Une haute distinction pour Bernard Vilotte

La CMA du Gers a décerné à Bernard Vilotte, directeur de l'École des Métiers, la médaille de la reconnaissance artisanale. Monsieur Vilotte prendra, fin mars 2014, sa retraite. C'est en 1999 qu'il est devenu directeur de l'École des Métiers. Il a participé au développement de l'apprentissage (construction du centre de formation, mise en place de filières de formation). Monsieur Alexis Pham le remplace à la tête de l'École des Métiers depuis le 13 janvier. Ils vont fonctionner en binôme jusqu'au départ effectif en retraite de M. Vilotte.



Bernard Vilotte reçoit la médaille de la reconnaissance artisanale des mains du Président Olié.

Convention

Liens renforcés entre la CMA du Gers, la Banque Populaire et la Socama



Une convention de partenariat valorisant l'artisanat et l'apprentissage.

Le Président Christian Olié a signé le 10 décembre dernier la convention de partenariat qui lie la CMA du Gers, la Banque Populaire occitane et la Socama. Les co-signataires sont André Reche pour la BPO et Madeleine Durante pour la Socama. La convention de partenariat porte sur des **actions communes pour développer, promouvoir et valoriser l'artisanat**. Ces actions ciblent les artisans, les créateurs repreneurs et les apprentis.

ADEA

Deux Gersoises obtiennent leur diplôme

Selma Elghaz et Marie-Ange Dupuy ont reçu le diplôme ADEA (Assistante de dirigeant d'entreprise artisanale). Elles ont suivi la formation à la CMA du Gers.



Selma et Marie-Ange diplômées.

Actualités
Gers

Contacts

CMA Gers
1 avenue de
la République
32550 Pavie
contact@
cma-gers.fr
www.cma-gers.fr
Tél. : 05 62 61 22 22
Fax : 05 62 05 17 57

Centre des formalités des entreprises (CFE)
Tél. : 05 62 61 22 51
Service économique
Tél. : 05 62 61 22 20
Service formation
Tél. : 05 62 61 22 53

École des Métiers
edm@cma-gers.fr
Tél. : 05 62 61 22 30
Fax : 05 62 61 23 15
www.edm-gers.fr
Service Apprentissage/ CAD : orientation
Tél. : 05 62 61 22 36
Service Apprentissage/ CAD
Tél. : 05 62 61 22 35
Bourse apprentissage
Tél. : 05 62 61 22 40
Vie apprentissage
Tél. : 05 62 61 22 33

RSI Santé et Retraite
Tél. : 05 62 63 52 64
Fax : 05 62 63 54 61

Vous souhaitez publier une information, une annonce, contactez Laëtitia Collado à la CMA du Gers.
Tél. : 05 62 61 22 23, service-communication@cma-gers.fr

TAXE D'APPRENTISSAGE

AFFECTEZ VOTRE TAXE !

Sans désignation d'un établissement bénéficiaire, votre taxe reste dans des fonds libres régionaux. Choisissez de verser la taxe d'apprentissage à l'École des Métiers pour défendre la formation dans le Gers.

La taxe d'apprentissage est la ressource première de centres de formation tels que le nôtre. Choisir l'École des Métiers comme bénéficiaire de votre taxe, c'est nous aider à dispenser un enseignement de qualité à nos apprentis, vos apprentis.

L'École des Métiers accueille près de 800 jeunes dans 36 formations.

Nous formons dans plus de 28 métiers :

- L'alimentation hôtellerie (boulanger, pâtissier, cuisinier, serveur…).
- Le bâtiment et les travaux publics (carreleur, maçon, métallier, conducteur d'engins…).
- Le bois (charpentier, menuisier)
- La maintenance des véhicules automobiles, matériels agricoles et de travaux publics.
- Le génie climatique et frigorifique.
- La coiffure.
- La vente.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Gers est un organisme collecteur habilité dans les catégories Quota, Ouvriers qualifiés et Cadres moyens.



CONTACT CMA32
Annie Larée, service apprentissage CAD, au 05 62 61 22 35 ou a.laree@cma-gers.fr

La taxe d'apprentissage est le seul impôt dont vous pouvez choisir le bénéficiaire, alors, choisissez-nous !

Bourse de l'apprentissage : vous cherchez un apprenti ?

Chefs d'entreprise, **déposez vos offres d'apprentissage** pour la prochaine campagne auprès de **Danielle Laberenne au 05 62 61 22 40 ou par mail d.laberenne@cma-gers.fr**. Et n'hésitez pas à l'appeler pour de plus amples renseignements sur l'apprentissage.



Portes ouvertes à l'École des Métiers

L'École des Métiers ouvrira ses portes le samedi 22 mars 2014 de 9 heures à 17 heures.
Au programme : visite de l'école, rencontre avec les professeurs, des apprentis, démonstrations de professionnels, informations sur l'apprentissage et la scolarité…

CONTACT ÉCOLE DES MÉTIERS DU GERS
Tél. : 05 62 61 22 30 – E-mail : edm@cma-gers.fr – Site Internet : www.edm-gers.fr

Actualités Gers

Restez connectés avec la CMA !

La CMA vous informe par mail des pièges en cours. Nous vous invitons à nous communiquer votre adresse mail en nous précisant le nom de votre entreprise et votre numéro SIREN.

CONTACT : Delphine Michon au 05 62 61 22 22 ou contact@cma-gers.fr

À noter

Migrer SEPA

L'intégration européenne en matière financière va connaître une nouvelle étape cette année avec la généralisation du virement et du prélèvement européens dans le cadre de l'espace unique européen de paiement, le « Single Euro Payments Area » (SEPA). Il concerne l'ensemble des pays de l'Espace économique européen (Union européenne, Islande, Liechtenstein, Norvège) et la Suisse. Le **1er février 2014**, le virement SEPA et le prélèvement SEPA remplaceront définitivement le virement et le prélèvement national tant pour les paiements nationaux que transfrontaliers (intra-européens ou internationaux).
Pour émettre un virement, les coordonnées bancaires du bénéficiaire sous forme d'IBAN (International Bank Account Number) et de BIC (Bank Identifier Code) sont nécessaires. L'IBAN est l'identifiant du compte bancaire. Il comprend le code du pays (pour la France : FR), une clé de contrôle et l'identifiant du compte national. Le BIC est l'identifiant de la banque. Ces données figurent d'ores et déjà sur les relevés d'identité bancaire (RIB).
Pour la plupart des TPE/PME, les modifications liées à la migration SEPA sont assez simples mais nécessitent des évolutions informatiques qu'il est indispensable de réaliser dès à présent. Faute de préparation et d'anticipation, notamment avec la mise à niveau des équipements informatiques, de nombreuses entreprises risquent de subir des ruptures de trésorerie lors du basculement du système en février 2014.

PLUS D'INFOS
www.sepafrance.fr

TÉLÉPROCÉDURES PROFESSIONNELLES

GÉNÉRALISATION DU RECOURS OBLIGATOIRE

Les téléprocédures fiscales permettent aux chefs d'entreprise de déclarer et de payer leurs principaux impôts. Les obligations en matière de téléprocédures varient pour l'impôt en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise.

	Entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés	Entreprises non soumise à l'impôt sur les sociétés
Déclarations de TVA	Depuis le 1er octobre 2012, elles doivent télétransmettre leurs déclarations et paiement de TVA ainsi que les demandes de remboursement de crédit de TVA.	Cette obligation est étendue aux entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 80 000 €. À compter du 1er octobre 2014, l'obligation sera généralisée à l'ensemble des entreprises sans condition de chiffre d'affaires.
Cotisation foncière des entreprises	Depuis le 1er octobre 2013, l'obligation de téléréglement, le prélèvement à l'échéance ou le prélèvement mensuel sont obligatoires pour toutes les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.	Depuis le 1er octobre 2013, cette obligation concerne les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 80 000 €. À compter du 1er octobre 2014, l'obligation sera généralisée à l'ensemble des entreprises sans condition de chiffre d'affaires.
Déclarations de résultats et déclarations de cotisation de valeur ajoutée	Depuis le 1er avril 2013, l'utilisation de la téléprocédure est obligatoire pour toutes les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.	À compter de mai 2014, les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 80 000 € devront télétransmettre ces déclarations. À compter de mai 2015, toutes les entreprises seront concernées.

IUT/Entreprise : partenariat gagnant-gagnant

Depuis plus de 20 ans, l'IUT Paul Sabatier, à Auch, a su tisser des liens privilégiés avec les entreprises gersoises. Chaque année plus de 500 étudiants de niveau Bac +1 à licence issus de diverses formations (GBIO, GEA, HSE - Génie Biologique, Gestion des Entreprises et Administration et Hygiène Sécurité Environnement) réalisent des projets tuteurés ou effectuent des stages auprès de partenaires souvent locaux. Les projets, réalisés tout au long de l'année en équipe de 4 à 5 étudiants permettent de gérer, développer et réaliser des projets dans des domaines comme la gestion, la communication, l'import/export, la mise aux normes, la démarche qualité, l'analyse de produits agroalimentaires ou la santé et la sécurité au travail… Encadrés par un tuteur universitaire et un en entreprise, ces projets sont une source d'enrichissement. Durant leur stage de fin d'étude (10 à 16 semaines, de mars et juin selon le cas), les étudiants se voient confier par un partenaire une mission définie : prospection de clients, audit financier, mise en place d'une démarche qualité, actualisation du document unique : les tâches proposées sont vastes et les domaines de compétences des étudiants variés ! Projets tuteurés et stages permettent à l'étudiant de mettre en pratique les compétences acquises tout au long de sa formation et à l'entreprise de confier des missions spécifiques qu'elle n'a pas, faute de temps, pu confier à ses collaborateurs, d'apporter un renfort à une équipe ou même de valider une embauche future ! Une démarche gagnant-gagnant !

CONTACT
Valérie Guitard au 05 62 61 63 10.







TREMPLINS MNRA DE L'ARTISANAT 2014 / JEUNES ENTREPRISES

GAGNEZ VOTRE STAND SUR LES ARTISANALES DE CHARTRES

Vous vous êtes installé après le 1er janvier 2011 et vous souhaitez vous faire connaître ? Tentez votre chance aux Tremplins MNRA de l'artisanat. À la clé : un stand de 9 m² tout équipé, offert par le partenaire officiel MNRA sur le plus grand des Salons de l'artisanat, du 10 au 13 octobre 2014.



Cindy Piotrowski (Cindy Lingeries) a été élue Super Tremplin 2013. Cette jeune créatrice de lingerie fine, sur mesure et 100 % française, est installée à Elbœuf, en Normandie. La dotation de 1 500 euros devrait lui permettre de financer en partie le label « Origine France Garantie ».

*** Attention, n'est pas considéré comme jeune artisan : celui qui a arrêté son activité et l'a reprise plusieurs années plus tard en se réinscrivant au Répertoire des Métiers ; celui qui a déménagé son entreprise en la réinscrivant dans une nouvelle CMA.**

Sur les Artisanales de Chartres, l'excellence des savoir-faire n'attend pas le nombre des années ! Faire découvrir les jeunes talents de l'artisanat français, tous secteurs d'activité confondus : telle est l'ambition du concours Tremplins MNRA de l'artisanat. En 2014, pour la neuvième année, vingt jeunes artisans issus de toute la France se verront offrir **un stand tout équipé** (cloison, électricité, éclairage) par MNRA, partenaire officiel du Salon ; une mise en valeur exceptionnelle au cœur de la plus grande vitrine de l'artisanat.

Une visibilité de choix

Gagner son stand sur le « Village MNRA des jeunes entreprises » est une occasion unique de se faire connaître du grand public, des partenaires de l'artisanat et des médias. Cet espace exclusif – près de 400 m² d'exposition scénographiée – s'enrichit chaque année pour offrir aux jeunes Tremplins sélectionnés par MNRA une visibilité de choix. C'est aussi la possibilité de se voir élire « Super Tremplin » par un jury de professionnels pendant les Artisanales de Chartres, une distinction dotée de 1 500 € !

Modalités de participation

Pour poser votre candidature, c'est très simple : vous devez avoir créé votre entreprise entre le 1er janvier 2011 et le 30 avril 2014*, ne pas avoir participé précédemment aux Artisanales de Chartres et vous engager à exposer durant les 4 jours si vous êtes retenu(e) parmi les Tremplins 2014.

Saisissez cette opportunité ! Demandez votre dossier de participation en renvoyant le coupon ci-dessous avant le 30 avril 2014.

CONTACT :
Kelly Debruge. Tél. 02 37 91 57 22
kelly.debruge@cm-28.fr
www.les-artisanales.com

Le plus grand des ateliers vivants !

- **Une fréquentation record en 2013** (plus de 70 000 visiteurs)
- **16 000 m²** d'exposition, près de 500 exposants
- **80 %** des exposants 2013 satisfaits en termes de contacts et de CA
- Thème de la 21e édition : **« L'artisanat au féminin »**
- Une campagne de **promotion** et des **retombées médiatiques** conséquentes

Exposer sur les Artisanales de Chartres

Les consommateurs manifestent aujourd'hui un désir croissant d'authenticité, de traçabilité et de proximité. Dans ce contexte, les Artisanales de Chartres sont l'événement à ne pas manquer pour tout artisan qui souhaite valoriser son savoir-faire auprès d'un public plus que jamais sensible aux valeurs de l'artisanat. Vous êtes artisan et souhaitez exposer sur les Artisanales de Chartres 2014 ? **Contactez Corine Issanchou (02 37 91 57 09 / corine.issanchou@cm-28.fr) et demandez votre dossier de participation. Vous avez jusqu'au 30 avril pour le retourner.**

Coupon-réponse (* Champs obligatoires)
Artisanales de Chartres 2014

À retourner à Kelly Debruge (pour les Tremplins) ou Corine Issanchou (pour exposer), Artisanales de Chartres, 24 boulevard de la Courtille, 28000 Chartres.

☐ Je me suis installé(e) **entre le 1er janvier 2011 et le 30 avril 2014** et souhaite candidater aux Tremplins MNRA.

☐ Je suis artisan **depuis plus de 3 ans** et souhaite recevoir un dossier de participation pour les Artisanales de Chartres 2014.

Nom de l'entreprise* :..

Nom, prénom du dirigeant* :..

Téléphone* :.......................... E-mail :..........................

Adresse postale* :..

Code postal* :.......................... Ville* :..........................

ASSURANCE ARTISANS BTP

Responsabilité décennale



Responsabilité civile



Individuelle accident



Multirisques locaux professionnels



Protection juridique

“Pour assurer, j’ai choisi la SMABTP”

■ Réactivité

“Après un premier contact, j’ai reçu mon devis très rapidement”

■ Tarification sur mesure

“Mon contrat prend en compte ma situation et les caractéristiques de mon entreprise”

■ Couverture adaptée

“On m’a proposé une gamme complète d’assurances pour protéger mon activité”

■ Interlocuteurs professionnels

“Les sinistres sur chantier sont traités par des professionnels du BTP”

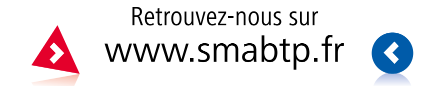
■ Accompagnement personnalisé

“Mon conseiller m’a expliqué les contrats et a répondu à toutes mes questions”

Contactez-nous par téléphone au
01 45 71 83 83
ou par email à
devisartisan@smabtp.fr



Retrouvez-nous sur





Artisans en mouvement !

Rendez-vous gersois : faire la part belle aux artisans qui innovent, créent, entreprennent, et se battent. Ces artisans, que nous avons choisi d'honorer, montrent la voie, cherchent des idées nouvelles avec la foi du premier jour et l'assurance qu'avec un savoir-faire on peut avancer.

BOULANGERIE DUMAINE – LE PETIT GASCON À SAINTE-MÈRE

BIOÉNERGIE : PAIN CUIT DANS UN FOUR À PELLETS DE BOIS

En octobre dernier, Mme et M. Dumaine sont passés aux énergies renouvelables. Ils ont abandonné le chauffage au fioul classique et se sont tournés vers le chauffage au bois.

Mme et M. Dumaine tiennent la boulangerie à Sainte-Mère depuis 2004. Le couple a investi dans une transformation de l'alimentation en énergie de son fournil. Un choix à la fois écologique et économique. 6 000 litres de fuel consommés par an, c'était trop ! Le coût du fioul était trop élevé et variable suivant le cours du pétrole. L'énergie représentait plus de 7 % du chiffre d'affaires, bien plus que la moyenne nationale (2,6 %), indiquait la Chambre de Métiers, lors de la **visite énergie** réalisée en mars dernier. Le fioul est une énergie fossile qui se raréfie et se montre polluante pour l'environnement.

Un nouveau brûleur et une trémie adaptés aux pellets de bois ont été installés sur le four existant. Le chauffage du pain se fait de manière indirecte, comme le prévoit la réglementation. Grâce à cet investissement, l'entreprise compte réduire de moitié sa facture énergétique et ses émissions de CO_2. Un achat rentabilisé en trois ans. La qualité du pain n'a pas changé, la chauffe est identique. Pour suivre le gain énergétique et environnemental de cet investissement, l'entreprise bénéficie d'un suivi par la CMA, grâce à l'opération « **Devenez l'artisan de vos économies d'énergie** ».

M. Dumaine est le premier artisan boulanger à avoir réalisé cet investissement dans le Gers. Le fournisseur de pellets de bois est local, basé à Agen. Dans le même esprit, M. Dumaine compte s'approvisionner en farine issue de blé cultivé localement.



***« On est passé de 120 €/semaine de fioul à 50 €/semaine de pellets de bois »*, affirme Mme Dumaine.**

Appel à témoins

En lisant la rubrique, vous vous dites pourquoi pas moi ? Par mail, expliquez-nous en quelques lignes en quoi vous êtes un artisan en mouvement. Et vous serez peut-être dans le prochain LMA à partager votre expérience !

CONTACT CMA 32
Laëtitia Collado, chargée de communication, au 05 62 61 22 23 ou service-communication@cma-gers.fr



Visite énergie gratuite

Hausse du coût de l'énergie, réchauffement climatique : comment maîtriser ses consommations d'énergie ? Votre facture énergétique ne cesse d'augmenter et vous ne savez pas comment la réduire ? Vous souhaitez obtenir des conseils pour réaliser des économies d'énergie ?

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Gers, en partenariat avec l'Ademe, le Conseil Régional Midi-Pyrénées et l'Union Européenne (FEDER), vous propose une **visite énergie gratuite** pendant laquelle le conseiller environnement de la Chambre de métiers :

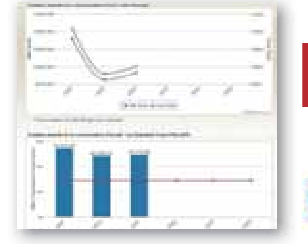
- réalisera l'**étude de vos factures**, analysera vos consommations et identifiera vos postes les plus consommateurs,
- vous donnera des conseils et des préconisations afin de réaliser des économies,
- vous proposera des outils pour suivre vos consommations d'énergie et les maîtriser.

Outil de suivi personnalisé sur www.energie-artisanat.com

Un site dédié à l'opération régionale vous permet de suivre vos consommations et de comparer votre situation énergétique par rapport aux moyennes nationales.



Exemple du suivi personnalisé :



CONTACT CMA 32
Perrine Crochet, conseillère HSE, au 05 62 61 22 62 ou p.crochet@cma-gers.fr

Accompagner les artisans dans leur gestion des déchets et des eaux usées

Un diagnostic environnement et des conseils pour vous mettre en conformité

- Synthèse de la réglementation.
- Aide au choix du type de matériel à installer.
- Liste d'opérateurs locaux ou homologués à consulter.



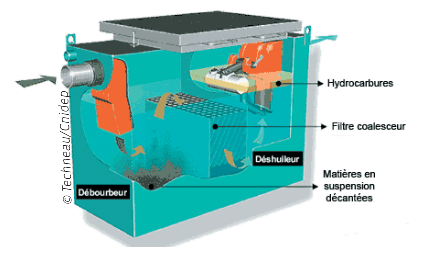
Des solutions concrètes adaptées à votre métier :

Métiers de bouche

• Le pré-traitement des eaux grasses par un bac sous plonge *(lire ci-contre)*.

Garage - Mécanique agricole

• Un stockage conforme des déchets liquide dangereux : rétentions, cuves double peau ;
• le prétraitement des eaux usées issues de l'aire de lavage : séparateurs à hydrocarbures.



© Techneau/Cnidep

Pressing*

• Le stockage et l'élimination conformes du perchloroéthylène et des boues ;
• le changement de machine de nettoyage à sec ;
• le dossier de déclaration ICPE.

* Conformément au nouvel arrêté 2345 relatif au nettoyage à sec

Imprimeurs

• L'obtention de la marque Imprim'vert ;
• le stockage et l'élimination conformes des produits et déchets liquides dangereux.

Le montage de demande d'aides à l'investissement

L'Agence de l'eau Adour Garonne soutient les entreprises dans la gestion de leurs déchets dangereux et de leurs rejets et effluents. Elle accorde :

- **Une subvention sur le coût de collecte et de traitement de certains déchets dangereux.** Cette aide est de 35 %. Elle est directement déduite de votre facture.
- **Une aide à l'investissement** (60 % de subvention sur le montant retenu HT), suivant des critères de zonage géographique.



Nature des principaux investissements éligibles (liste non exhaustive)

Garage

• bac de rétention,
• aire de stockage des déchets,
• séparateur à hydrocarbures certifié NF,
• fontaine de dégraissage biologique,
• laveur de pistolets de peintures en circuit fermé.

Métiers de bouche

• bac à graisses ou bac sous plonge.

Pressing

• remplacement d'une machine de nettoyage à sec non conforme.

Imprimeurs

• bacs de rétention, cuves.

CONTACT CMA 32
Perrine Crochet, conseillère HSE, au 05 62 61 22 62 ou p.crochet@cma-gers.fr

MÉTIERS DE BOUCHE

BAC SOUS PLONGE : MODE D'EMPLOI


© Société développement durable

Le bac sous plonge sert à retenir les graisses issues du lavage manuel de la vaisselle. Il se pose sous votre plonge. C'est la densité et la pression hydrostatique qui permettent de retenir les graisses et ainsi d'éviter les problèmes de bouchage des canalisations et d'odeurs. Il existe différentes tailles suivant votre activité. Très simple, il ne nécessite pas de maintenance et d'entretien par une entreprise extérieure. L'entretien se fait en dix minutes tous les jours par vos soins. Si vous souhaitez savoir si votre activité est concernée et être guidé dans votre démarche, veuillez prendre contact avec la CMA.

Sécurité des salariés : être aidé dans la rédaction de votre document unique

Si vous employez des salariés, des intérimaires ou si vous formez des jeunes, vous devez avoir effectué votre **évaluation des risques professionnels ou document unique.** Votre quotidien ne vous permet pas toujours de mettre en œuvre cette démarche. Vous souhaitez avoir un regard extérieur et être orienté. La CMA vous propose son appui méthodologique à la rédaction du document unique.
La prestation comprend :

- une information sur la réglementation en vigueur relative à la sécurité de salariés,
- une visite des locaux : état des lieux des méthodes de travail, du fonctionnement et des installations,
- une mise en place de la démarche d'évaluation des risques avec le chef d'entreprise, sous forme de deux entretiens en entreprise et à la CMA,
- des outils mis à disposition par la CMA et personnalisable à votre entreprise.

Après participation de la CMA, le coût restant atteint 300 €*.

* Coût : 690 € = Participation de la CMA du Gers : 390 € + Restant dû (à la charge du demandeur) : 300 €

CONTACT CMA 32
Perrine Crochet, conseillère HSE, au 05 62 61 22 62 ou p.crochet@cma-gers.fr



Ils sont détenteurs d'un savoir-faire ancien ou rare, voire unique... Comment l'ont-ils acquis et survivra-t-il après eux ? Enquête sur ces artisans qui contribuent à la renommée d'une France « mère des arts* ».

Les passeurs de mémoire


© DR


© Nathalie Barrus


© JYLSC Bonnet

De gauche à droite : Jean-Luc Seigneur, graveur de gaufrage sur papier (travail d'ébauche à la fraiseuse). Yves Dorget, passementier, et son apprentie Anne-Valérie Blézot. Christian Bonnet, lunetier.

Jean-Luc Seigneur, graveur de gaufrage sur papier (il peut faire apparaître n'importe quel motif, en volume, sur du papier) et doreur, raconte une très jolie anecdote. Un de ses amis expert qui restaurait un couteau « à secret » (une fois ouvert, il est impossible de le fermer à moins de connaître le sésame de déblocage) y trouva un parchemin qui s'adressait à lui-même en ces termes : « *Je te salue, toi mon confrère...* ». Du fin fond des âges, un maître coutelier du XVIII[e] siècle savait pertinemment que celui qui trouverait le secret de son couteau serait de son calibre technique, de sa corporation. Bel exemple de continuité. Les artisans détenteurs d'un savoir-faire ancestral ou rare semblent avoir en effet conscience d'une certaine « filiation ».

Prédestinés ?

Ingénieure de formation, Isabelle Roché travaille depuis cinq ans dans un grand groupe quand les doutes l'assaillent... « *Que faisais-je de ma vie ? Quel sens avait mon travail ? J'avais le sentiment intérieur qu'il fallait que je reprenne l'affaire familiale* »... Elle démissionne et s'y attelle en mai 2000, se retrouvant à la tête d'une maison fondée en 1720. Aujourd'hui, près de Paris, elle fabrique des pastels intégralement à la main en mélangeant les pigments en poudre à du liant et à de l'eau (il n'y a qu'un seul autre fabricant artisanal en France). « *Je n'avais pas de culture ni de pratique artistiques ; je me suis lancée sans savoir où j'allais.* » Elle n'a subi aucune pression psychologique et il semblerait que cette configuration plutôt saine joue sur la révélation d'un « atavisme » que ces héritiers portent en eux sans le savoir. Christian Bonnet, troisième génération de lunetier (dont les deux fils sont de la partie) a commencé par bricoler des morceaux dans l'atelier de son père. « *Je travaillais très bien à l'école et voulais faire un métier manuel. Un jour, j'ai dit à mon père que j'allais faire la même chose que lui.* » Mais il n'y a pas de règle. Jean-Luc Seigneur voulait être photographe reporter, « *comme Tintin* ». Sa vocation de graveur est née d'une rencontre. « *J'en ai rencontré un qui était à l'École Estienne. Il m'a montré la gravure et ça m'a plu.* » Si ces métiers peu communs deviennent assez vite des « métiers passions », quelle clientèle se laisse séduire ?

Un positionnement forcément pointu

L'excellence recherchée confère sa « rareté » à un métier. Christian Bonnet fabrique des lunettes en écailles de tortue, en corne ou en acétate, seules matières utilisées par la maison Bonnet. Il les sculpte à la main, elles sont uniques. « *Le client est étalonné sous une quinzaine de mesures : écart pupillaire, temporal, angles du nez...* » Trois données qui font toute la différence. « *Je n'ai pas d'homologue sur le marché* », confie-t-il. « *On me fait aujourd'hui les mêmes demandes que l'on faisait à un passementier au temps de Louis XIV* », s'amuse Yves Dorget, qui confectionne des galons pour cana-

pés, sièges, tentures murales, des embrasses pour les rideaux, etc. Ses clients sont des tapissiers et décorateurs et lui aussi ne fait que du sur-mesure. « *Ils viennent avec un de leurs échantillons de tissu et on parle matières, couleurs, etc.* » L'exception est une clé qui ouvre les portes de l'international. Un tiers des ventes d'Isabelle Roché se fait à l'étranger (États-Unis, Canada, Angleterre...), grâce au bouche-à-oreille. « *La majeure partie de ma production part en Suisse, aux États-Unis... pour des étrangers qui ont du mobilier français* », constate Yves Dorget. Mais pour séduire la clientèle, il y a aussi la créativité, l'invention ! Isabelle propose aujourd'hui près de 800 nuances ; « *notre objectif est d'en avoir plus de mille en 2020, anniversaire de la Maison* ». Jean-Luc a quant à lui inventé une façon d'imprimer le gaufrage avec plusieurs couleurs ; ce que personne n'avait fait avant lui. Le résultat est à mi-chemin entre sculpture et image. « *Cela me permet de mieux rendre les textures.* » Pour lui, l'art (40 % de son chiffre d'affaires) est une façon de proposer une nouvelle offre (estampes, bibliophilie...). Ce fut aussi une obligation à partir des années 2000, avec la perte progressive de ses clients imprimeurs. « *La partie artistique est un travail de régénération. Les artistes proposent, les gens disposent...* » Chacun à leur façon, ces savoir-faire rares ou anciens sont extraordinaires. La transmission est-elle encore envisageable quand on rentre dans ce schéma-là ?



Jean de Dreuille, ébéniste - Poli à l'ancienne

Réinventeur d'une technique perdue et inventeur

© DR

Ébéniste, Jean de Dreuille n'exerce pas un métier rare. Ce qui rend son savoir-faire exceptionnel, c'est qu'il a su retrouver les finitions du passé. Dans les années 70, pour le vernissage, le ciré rempli et le vernis au tampon étaient la norme. *« Mais ils ne donnaient pas cette finition que l'on voit sur les meubles anciens »*, explique-t-il. Il décide alors d'oublier tout ce qu'il a appris, épluche les ouvrages anciens, hante les musées, analyse les surfaces... C'est par la reconstitution à l'identique des outils de l'époque qu'il comprend que l'on est dans le faux : poli avec la nageoire du chien de mer, à la prêle, avec le faisceau de jonc... Avec eux, sans aucun vernis utilisé, les meubles rayonnent de l'intérieur. Jamais de rayure ni de marque. Au Salon du patrimoine de 1998, ses découvertes font scandale : *« J'apportais la preuve que le vernis au tampon pour les meubles du XVIII[e] était une erreur »*. Aujourd'hui, Jean de Dreuille place beaucoup d'espoir dans le Poli Royal, un produit d'entretien né de ses quinze ans de recherches sur les finitions qui traite simultanément toutes les matières d'un objet d'art (argent, or, ébène, nacre, cristal, laque...).

La suite...

La succession est appréhendée par ces artisans, héritiers ou non, comme étant plutôt liée à la passion qu'aux liens du sang. À 45 ans, après 23 ans de maison, Yves Dorget a été nommé maître d'art fin 2013. « *Je reçois donc 45 000 euros pour former un élève sur trois ans.* » Un élève qui a déjà de l'expérience et qu'il a trouvé en la personne d'Anne-Valérie, qui travaille chez lui depuis quatorze ans. Jean-Luc Seigneur est professeur de gravure à l'École Estienne, « *ça me tient vraiment à cœur de transmettre* », confie-t-il. Depuis janvier 2012, Isabelle, qui avait reçu de ses tantes les recettes de fabrication de ses pastels, a embauché Margaret, une jeune américaine volontaire venue au-devant d'elle. « *Elle m'apporte tout ce qui me manquait. Je n'avais pas cette passion pour la couleur* ». S'il a un garçon et une fille, Yves Dorget considère que son métier relève d'une démarche individuelle. « *Mon père ne m'a jamais demandé de travailler avec lui. Je veux en revanche leur apprendre à se battre dans la vie.* » Une qualité dont tous ces artisans ont par ailleurs besoin, tous les jours, pour porter leur entreprise. Et qui a un moteur : l'envie.

Sophie de Courtivron

*Joachim du Bellay, Les Regrets, *« France, mère des arts, des armes et des lois »*.



© Christl Exelmans

Ci-contre : Isabelle Roché et son employée Margaret Zayer, à la boutique. *«Elle m'apporte tout ce qui me manquait. Je n'avais pas cette passion pour la couleur»*, confie Isabelle.

CONTACTS :
www.passementerie-verrier.com
www.jean-de-dreuille.sitew.fr
www.lamaisondupastel.com
www.jeanlucseigneur.fr
www.maisonbonnet.com

La CMA du Gers propose des partenariats aux communautés de communes. Ces structures intercommunales disposent, au niveau local, des compétences économiques : mise en place de zones d'activité et d'infrastructures économiques, gestion d'opérations…

CMA ET COMMUNAUTÉS DE COMMUNES

Des partenariats tournés vers l'avenir des territoires

Les partenariats découlent de deux logiques complémentaires : ■ L'artisanat est présent sur tous les territoires et constitue souvent l'essentiel du tissu économique local. ■ Les missions des collectivités locales et celles de la CMA s'avèrent complémentaires.

Une complémentarité évidente

Dans les conventions qui scellent le partenariat, la communauté de communes, au travers de ses techniciens et de ses élus, s'avère l'interlocuteur le mieux placé pour détecter les besoins des porteurs de projet, entendre les difficultés des chefs d'entreprise, capter les intentions de développement ou d'innovation. Dans de nombreux cas, les décideurs locaux ne disposent pas des solutions attendues ou ne savent comment prendre en charge ces demandes. Côté CMA, l'organisation de l'action économique et la proximité du terrain du service apprentissage CAD permettent d'intervenir avec une solide connaissance de l'entreprise et du contexte local. Chaque artisan dispose d'un référent au service économique qui l'accompagne depuis son installation jusqu'à l'arrêt d'activité.

L'offre de services de la CMA

Les axes de coopération sont déclinés communauté par communauté. Les principaux axes de partenariat s'articulent autour de : ■ Un observatoire des entreprises du territoire qui permet aux décideurs locaux de connaître la situation économique dans ses différentes composantes : nombre et qualité des entreprises, activités présentes, emplois, projets… ■ Un dispositif de prise en charge des porteurs de projet identifiés localement et qui souhaitent bénéficier d'appuis personnalisés. ■ Une prise en charge des chefs d'entreprise qui connaissent des difficultés. ■ Un appui technique aux projets de développement (investissement, recrutement, opérations commerciales, individuelles ou collectives). ■ Une expertise sur les projets impactant la politique de développement économique de la communauté.

La CMA s'engage à renforcer sa présence sur le territoire et à y intervenir prioritairement. Le conseiller d'entreprise du secteur géographique peut tenir des permanences-conseil et organise des échanges d'informations entre opérateurs. Compte tenu des prérogatives des intercommunalités en matière de gestion des déchets (banals, inertes, DTQD, effluents), les partenariats instaurés comprennent des actions communes de sensibilisation et de coordination en faveur des entreprises.

CONTACT
Jean-Marc Delachoux, directeur adjoint CMA à jm.delachoux@cma-gers.fr



Deux partenariats exemplaires

Un partenariat ancien avec la Communauté de communes de la Lomagne Gersoise

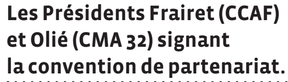
Dès 2005, un partenariat a été signé entre la Communauté de communes et Initiative Gers pour soutenir les créateurs et les repreneurs du territoire. Les deux structures ont développé des relations quotidiennes de travail. Une convention de partenariat a été signée en avril 2013. Ses axes reprennent la tenue d'un forum, des actions communes vers les entreprises, l'organisation de rencontres thématiques. Les élus des deux structures apprennent à se connaître ce qui facilite la réflexion et la coopération.



Christian Olié chez M. et Mme DUMAINE, boulangers à Sainte-Mère avec le Vice-Président de la CCLG, Denis Castagnet.

Le partenariat 2013 avec la Communauté de Communes d'Artagnan en Fezensac

Comprenant 7 416 habitants, cette jeune communauté ambitionne de jouer un rôle fort avec ses atouts : des pôles dynamiques, un axe majeur, la RN124 qui la traverse et des citoyens engagés. Le partenariat mis en place en 2013 porte sur les appuis aux entreprises du territoire dont une dizaine est porteuse actuellement de projets de développement. La CMA travaille aussi à l'installation de deux entreprises artisanales sur la zone d'activité du Garchet, à la sortie de Vic-Fezensac en direction de Nogaro. Une permanence-conseil est tenue tous les troisièmes mardis du mois, l'après-midi à la Communauté, 1 rue Lébbé Frères, assurée par Delphine Pinault, chargée de développement économique.



Les Présidents Frairet (CCAF) et Olié (CMA 32) signant la convention de partenariat.

LA PRÉVENTION BTP EN ACTION

LES ENTREPRISES AGISSENT

Solution n°1 pour atténuer les vibrations, vu à Saint-Priest (69)

PASSEZ SIMPLEMENT À LA PRÉVENTION

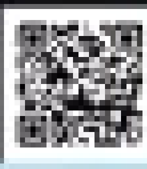


Loïc Tournier (ELT Rénovation) a décidé de s'équiper d'un perforateur anti-vibratile pour travailler dans de meilleures conditions et réduire les picotements désagréables dans ses avant-bras.

INFORMEZ-VOUS sur preventionbtp.fr/solutionsBTP



PARTICIPEZ et postez vos photos de bonnes pratiques sur facebook.com/solutionsBTP



COOPÉRATIVES ARTISANALES

Dans la coopération, tout est bon !

Avec un nombre de créations dynamiques et des résultats éprouvés, la forme coopérative a le vent en poupe dans l'artisanat. Paroles d'artisans, se regrouper rend plus fort et permet de défendre ses parts de marché ou de s'attaquer à des appels d'offres inaccessibles. Tour d'horizon des points forts de la forme coopérative.

Selon la Fédération française des coopératives et groupements d'artisans (FFCGA), la France comptait 425 sociétés coopératives artisanales fin 2012. Issues de la loi n° 83-657 du 20 juillet 1983 relative au développement de certaines activités d'économie sociale, elles se multiplient depuis une décennie. Quarante créations ont ainsi été enregistrées en 2011, une trentaine en 2012. Aujourd'hui, leur poids économique ne se dément pas. Les sociétés coopératives artisanales ont ainsi réalisé près d'1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2012, elles emploient 3 500 salariés et regroupent quelque 59 000 entreprises sociétaires. En leur sein, c'est le bâtiment qui est le plus concerné, représentant plus de 60 % des coopératives (et 18 % des adhérents). Dans ce secteur notamment, l'UFCAC (Union française des coopératives artisanales de construction) et la Forcab (Fédération pour l'organisation et le regroupement des coopératives d'achat des artisans du bâtiment) se sont récemment rapprochées pour promouvoir ensemble la forme coopérative, essentielle à la structuration de la filière. Outre le bâtiment, de nouveaux secteurs s'intéressent à cette forme d'organisation, sous la pression de leur environnement économique : c'est le cas des taxis par exemple, des bouchers ou encore des prothésistes dentaires.

Selon leurs objectifs, les artisans se regroupent au sein de coopératives d'achats, de commercialisation ou de services. Les premières permettent aux entreprises de bénéficier de meilleures conditions tarifaires et de livraison grâce au volume leur offrant un pouvoir de négociation, les secondes se caractérisent par la mutualisation d'un espace de vente (showroom, site Web, etc.) et/ou par la mise en place d'une offre globale pour répondre à des appels d'offres auxquels les artisans n'avaient pas accès. Enfin, les groupements de service mettent en commun des moyens optimisant leur rentabilité (nouvelles technologies, services administratif et financier...).

Une offre commerciale plus visible

« D'une dizaine au départ, la coopérative compte aujourd'hui une trentaine d'artisans et dispose d'un espace d'exposition offrant 300 m² de surface de vente, ouvert toute l'année, qu'aucun d'entre nous n'aurait pu s'offrir isolément », déclare Christelle Alberge, cogérante de la coopérative artisanale du Queyras créée en 1989. Dans le Queyras, au cœur de la vallée du Guil et de ses affluents, pays de gorges étroites et de cols alpins, les artisans producteurs (miels, nougats, liqueurs aux plantes des forêts...) et fabricants (jouets en bois, couteaux, poteries...) manquaient de visibilité pour commercialiser leurs produits. Jusqu'à ce qu'ils se regroupent. Aujourd'hui, la structure emploie trois salariés, deux en poste dans le magasin et un troisième à mi-temps, qui s'occupe de la gestion



© alphaspirit

LA PRÉVENTION BTP EN ACTION

LES ENTREPRISES AGISSENT

Solution n°2
pour réduire les manutentions de charges,
vu à Montmirat (30)

PASSEZ SIMPLEMENT À LA PRÉVENTION

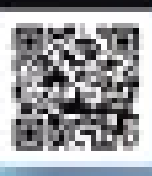


Samuel Martin (EURL Martin) a investi dans un monte-matériaux pour diminuer les manipulations. Ses chantiers sont mieux organisés, les ouvriers ont moins mal au dos et sont moins fatigués à la fin de leur journée.

INFORMEZ-VOUS sur preventionbtp.fr/solutionsBTP



PARTICIPEZ et postez vos photos de bonnes pratiques sur facebook.com/solutionsBTP



□□□ administrative. En saison, évidemment, des renforts sont recrutés. Et ce n'est pas tout ! Pour créer du trafic dans le point de vente et attirer de nouveaux clients, la coopérative organise des animations et s'est dotée d'un site e-commerce et d'une page Facebook. Cette organisation permet aux artisans, à moindre coût – ils versent une part fixe de 60 € par mois pour les frais de fonctionnement – de vendre leurs produits tout en se concentrant sur leur cœur de métier.



Dans le cadre de la Coopérative artisanale du Queyras, une trentaine d'artisans locaux partage une surface d'exposition et de vente de 300 m².

© CA du Queyras

Faire face à la concurrence

Outre la visibilité, le regroupement permet d'investir et de rester compétitif. Face à la concurrence mondiale et aux défis technologiques, les prothésistes dentaires peinent à résister. « *Notre secteur s'est modernisé, notamment avec la numérisation des mâchoires en 3D et la conception virtuelle. Se regrouper a été une nécessité pour réaliser les 500 000 € d'investissements nécessaires : microfusion laser, machine d'usinage, scanner 3D...* », témoigne Jean-Michel Bertin, responsable d'exploitation de CTD (Coopérative Technologies Dentaires) à Rouen. Sans ce saut technologique, les 35 prothésistes sociétaires auraient du mal à rester dans la course. « *Cette organisation permet de réduire le temps de travail pour effectuer un nombre d'heures acceptable, de pallier le manque de personnel qualifié et de diversifier le panel de matériaux travaillés* », selon Jean-Michel Bertin. Dans d'autres secteurs, les artisans font le choix du regroupement pour se donner les moyens de muscler leur offre, de la rendre cohérente et attractive. La meilleure illustration vient du bâtiment. Regroupé dès 2006 au sein de l'association « Artisans pour la maison écologique », un groupe d'artisans spécialisés dans l'éco-rénovation et l'éco-construction en a vite vu les limites. « *Je leur ai conseillé la création d'une coopérative* », explique Véronique Jobard, responsable du pôle développement durable à la CMA d'Eure-et-Loir. L'action d'une association est en effet restreinte (participation collective à des manifestations, organisation conjointe de campagnes publicitaires). Or, pour faire face à la concurrence, et répondre à des appels d'offres, les artisans doivent structurer leur démarche. Ces entreprises ont donc sauté le pas et créé la coopérative Synergies cet automne (lire le témoignage de l'un de ses gérants en encadré p.21). « *Il existe aussi la solution du groupement momentané qui permet à une poignée d'entreprises artisanales de répondre à un appel d'offres précis et de travailler ensemble sur le chantier en question* », ajoute Véronique Jobard. Dans le cadre de cette formule, les entreprises accèdent toutes en direct au marché et non en tant que sous-traitantes.

S'adapter aux contraintes légales et financières

« *Le regroupement est pour certains une question de survie* », affirme Paul-Henri Buard, secrétaire général de la CMA de Franche-Comté. « *Les artisans y viennent avec un intérêt individuel au départ, qui se transforme rapidement en intérêt collectif* », ajoute-t-il. Les artisans des services à la personne en ont fait l'expérience. Avec la loi Borloo (loi du 26 juillet 2005 relative au développement des services à la personne et portant diverses mesures en faveur de la cohésion sociale), les activités du secteur doivent impérativement être exercées à titre exclusif, et vers une clientèle de particuliers, ce qui exclut les artisans de fait. Les entreprises de nettoyage et les paysagistes par exemple ont souvent deux types de clientèle, particuliers et entreprises ou collectivités locales. Et les services à la personne ne représentent qu'une partie de leur chiffre d'affaires. « *La seule solution est de recourir à deux entreprises, avec d'un côté une coopérative ayant pour activité exclusive les services à la personne et de l'autre l'entreprise artisanale individuelle* », explique Paul-Henri Buard. En devenant associé de la coopérative, l'artisan peut à nouveau exercer sur ce marché.
Enfin, le regroupement favorise la

TÉMOIGNAGE

« Se regrouper pour préserver nos marges »

© DR

Thierry Beaune, cogérant de CPLD en Franche-Comté, prothésiste dentaire à Besançon.

« Les équipements nécessaires à l'industrialisation de notre activité sont surdimensionnés par rapport à la taille de nos entreprises. Nous nous sommes donc regroupés au sein de CPLD (Coopérative de production des laboratoires dentaires) en 2010 – 13 coopérateurs à ce jour – pour passer d'un mode de fabrication artisanal à un mode de production semi-industriel et acquérir les machines nécessaires. Cela nous permet de résister à la concurrence des laboratoires d'importation low cost. Grâce aux nouvelles technologies, nous augmentons notre productivité tout en conservant la maîtrise de notre production et en mutualisant les risques. Enfin, cette organisation favorise la préservation de la marge, sans sacrifier la qualité des produits. »

mutualisation des coûts. Ce n'est pas un hasard si les plus grosses coopératives sont des groupements d'achats. Ils permettent à des entreprises d'un même secteur d'obtenir de meilleures conditions d'achats (sélection des fournisseurs, prix, délais, livraisons) grâce au volume des commandes. Ce qui est vrai pour les matières premières l'est pour les services. Se regrouper permet dans ce cas de mutualiser les coûts et de s'offrir des prestations auxquelles un artisan seul n'aurait pas accès. Cabestan (coopérative d'entrepreneurs pour les professionnels du bâtiment), installée en Rhône-Alpes depuis 2003, par exemple, regroupe 170 entreprises. Ici, l'idée est de créer son propre emploi salarié au sein d'une entreprise partagée avec d'autres entrepreneurs. « *Les artisans viennent pour tester leur activité, vérifier la viabilité de leur projet puis lorsqu'ils s'immatriculent, ils quittent la coopérative ou décident d'y rester et en deviennent associés* », commente Nelly Michaud, déléguée territoriale de Cabestan en Savoie. Tous bénéficient de la mutualisation de la gestion administrative (y compris la gestion des contrats d'assurance et de la garantie décennale) et comptable de la structure, d'un service d'accompagnement au développement de leur activité et de formation.

Véronique Méot


© DR

TÉMOIGNAGE

« S'unir pour proposer une offre globale »

Franck Ledru, cogérant de Synergies (Eure-et-Loir), jeune coopérative spécialisée dans le bâtiment durable et qui compte 15 entreprises (13 corps de métiers différents).

« Que ce soit dans le neuf, avec la RT 2012 et la maison passive, ou dans le domaine de la rénovation, nous ne pouvons plus travailler seuls, tous les projets requièrent au moins l'intervention de deux ou trois corps d'état. C'est pourquoi nous nous sommes au départ regroupés en créant une association « Artisans pour la maison écologique » en 2006. À l'étroit dans cette structure, nous avons vite compris, grâce aux conseils de la CMA, que la création d'une coopérative nous ouvrirait les portes de l'offre globale, avec devis et interlocuteur unique. Nous positionnons notre offre en milieu de gamme, entre celle des pavillonneurs et celle des architectes, avec contrat CCMI (contrat de construction de maison individuelle) et dommages ouvrages garantis à l'appui. »

DYNAMIQUES DE TERRITOIRE

Les coopératives, actrices du développement local

Préservation et création d'emplois, maintien de services de proximité, valorisation de ressources locales, structuration de filières en danger… Dans un esprit d'entraide cher aux artisans, les coopératives artisanales contribuent activement au développement local.

En rejoignant une coopérative, l'artisan participe au rayonnement de son territoire et à son dynamisme économique. Comme le souligne la FFCGA, « *les coopératives contribuent à l'établissement d'une économie de réseau, véritable alternative à la concentration économique et à la dévitalisation du monde rural* ». Elles représentent une réponse à la mondialisation, en ce sens qu'elles ne sont pas « délocalisables » et qu'elles permettent, on l'a vu avec l'expérience des prothésistes dentaires, à des artisans d'investir dans des équipements innovants pour faire face à la concurrence low cost. Localement, la formule permet aussi de maintenir des activités et de restructurer des filières en danger. Ainsi, les artisans bouchers charcutiers se regroupent pour bénéficier des services d'une centrale d'achats, d'équipements et services mutualisés et pallier la fermeture des abattoirs. Passage obligé de la filière viande, les abattoirs de proximité représentent un enjeu crucial pour les artisans et les éleveurs. « *Face à la constitution de monopoles et à l'augmentation artificielle des prix pratiqués, il est devenu stratégique pour la profession de conserver des abattoirs de proximité afin de maintenir une concurrence pour l'approvisionnement des artisans et un lien entre les bouchers et les éleveurs* » explique Paul Mazerand, délégué du président de la Coobof (Fédération nationale des groupements d'achats et coopératives de la boucherie charcuterie française), travaillant sur le sujet des abattoirs avec la CFBCT (Confédération française de la boucherie, charcuterie et traiteurs). En investissant dans un abattoir, l'artisan défend sa profession et une certaine idée de la qualité de la découpe. Il se pose aussi en garant du circuit court et du maintien du lien entre le consommateur et le producteur. Aujourd'hui, le secteur de la boucherie compte 35 coopératives (approvisionnement, communication, abattage) qui regroupent 3 000 bouchers charcutiers. Leur combat est quotidien pour organiser économiquement leur profession. « *Nous militons en faveur d'un changement de paradigme pour impliquer les utilisateurs dans la gestion des abattoirs via notamment des sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC), qui nous semble l'une des structures la plus appropriée puisqu'elle place tous les acteurs de la filière autour de la table* », ajoute Paul Mazerand.

Véronique Méot


© DR

Paul Mazerand, délégué du président de la Coobof (Fédération nationale des groupements d'achats et coopératives de la boucherie charcuterie française).


© goodluz

Aujourd'hui, le secteur de la boucherie compte 35 coopératives qui regroupent 3 000 bouchers charcutiers.

AVIS D'EXPERT

« Adhérer à une coopérative, c'est partager des valeurs et échanger des expériences »


© DR

Pascal Sicot, président de l'UFCAC (Union française des coopératives artisanales de construction)

« Une coopérative regroupe des entreprises artisanales de proximité tous corps d'état. Le rôle de le coopérative est de développer l'activité de ses adhérents en accédant à plus de marchés, notamment dans le domaine de la rénovation énergétique, de proposer des solutions clé en main au client final. Adhérer à une coopérative, c'est partager des valeurs et échanger des expériences. La fédération accompagne les artisans dans la création de leur projet de coopérative en aidant sur l'élaboration des statuts et l'obtention des assurances et garanties obligatoires, en proposant des formations sur la méthode de vente, la gestion des coopératives, le contrat CCMI, le SAV… pour aider à leur développement. La fédération œuvre actuellement pour que les coopératives de construction soient reconnues Grenelle de l'Environnement (RGE). »

ACCOMPAGNEMENT

Pour vous regrouper, faites-vous aider !

Recherche d'adhérents, conseil juridique, formation… Les chambres de métiers et de l'artisanat promeuvent la coopération artisanale et accompagnent leurs ressortissants dans leurs démarches de structuration.



Statut fiscal adapté

En contrepartie de leurs contraintes statutaires, les sociétés coopératives artisanales bénéficient d'un statut fiscal adapté, avec notamment l'exonération de l'IS, sauf pour les opérations réalisées avec des tiers non associés.

Les coopératives artisanales, qui viennent de fêter leur trentième anniversaire, ont fait la preuve de leur efficacité au service des artisans. C'est à ce titre que le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat encourage les groupements d'artisans, notamment les coopératives artisanales. « *Nous organisons régulièrement des réunions d'information pour expliquer aux artisans les apports des groupements, leur fonctionnement, les différentes formes juridiques possibles, les flux financiers, en insistant sur le fait que les artisans restent indépendants* », indique Guillaume Charbonnier, chargé de développement économique à la CMA de l'Isère. Cette chambre a également mis en place une plateforme de mise en relation des entreprises – un questionnaire est accessible sur son site **cma-isere.fr** – pour booster la création de groupements. L'accompagnement des groupements se traduit lors de leur création par du conseil (juridique, organisationnel, commercial) puis en phase de développement, par une réponse à leurs besoins spécifiques. Dans les deux cas, un consultant extérieur intervient.

Partie prenante

Dans certains cas, la CMA est même partie prenante. S'inspirant du modèle du Jura, où une coopérative a été créée, les artisans du secteur des services à la personne de la Vienne ont créé en 2009 la coopérative Artisans à domicile de la Vienne. La CMA 86 a soutenu les artisans à l'origine du projet dans la recherche d'adhérents, en les mettant en relation avec la FFCGA, en les aidant à créer les statuts, à préparer la demande d'agrément auprès de la préfecture, etc. Trois ans plus tard, en 2011, la structure s'est élargie aux autres départements de la région et a pris le nom d'Artisans à domicile Poitou-Charentes. « *Comme la coopérative ne pouvait pas employer de salarié, nous avons décidé de l'aider via la mise à disposition d'une personne à mi-temps pour la gestion des affaires courantes* », témoigne Olivier Chazaud, conseiller en développement économique à la CMA 86. Dans la Vienne, d'autres projets ont mûri. « *Nous avons également aidé des chauffeurs de taxi et un ambulancier à se regrouper au sein d'une coopérative - Transport 86 - fondée en septembre 2013, dont nous hébergeons le siège social* », ajoute Olivier Chazaud. L'idée étant pour les chauffeurs de bénéficier d'un numéro de téléphone unique afin de gérer les réservations sans perdre de clients, d'avoir les moyens de répondre à la demande des hôtels lors d'événements spécifiques, etc. Que du positif !

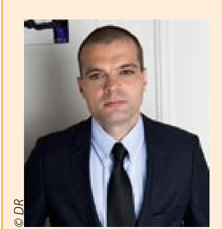
Véronique Méot

CONTACT :
www.ffcga.coop

AVIS D'EXPERT

« La loi Hamon devrait faire évoluer la SCA »

Le point juridique avec Martin Le Pechon, avocat à la Cour de Paris


© DR

« La SCA est une société par définition car son objet est le développement de l'activité artisanale de ses membres, autour d'une identité locale ou régionale. Personne morale, elle prend la forme d'une SA ou d'une Sarl à capital variable. Ce mécanisme facilite l'entrée et la sortie des membres, sans formalité particulière, excepté la tenue d'un registre des ordres de mouvements. Deux actes organisent la vie de la SCA : les statuts et le règlement intérieur. L'affectation des résultats répond à un double principe : les bénéfices sont impartageables et le capital n'est pas rémunéré. L'excédent finance l'activité et le développement de la coopérative. La loi Hamon, qui à ce jour n'est pas encore votée, devrait faire évoluer la SCA en l'ouvrant à des investisseurs tiers – via la création d'une nouvelle catégorie d'associé – pour faciliter son financement et en limitant la responsabilité des associés. »


© NorLine





Malletier depuis 1961, l'Atelier NorLine, entreprise familiale spécialisée dans la fabrication de « marmottes », mallettes et coffrets de présentation de produits de luxe, a obtenu cette année le label EPV, Entreprise du Patrimoine Vivant.

ATELIER NORLINE

Le luxe dans un écrin

On nous avait parlé de « marmottes », et le mot était resté telle une intrigue dans nos oreilles. Une armée de mammifères fouisseurs s'agitait-elle au cœur de l'Atelier NorLine, à Grigny dans l'Essonne ? Point n'en faut. Mais l'activité de cette entreprise, axée sur ces mallettes et coffrets de présentation – ainsi nommées en référence au caractère saisonnier de leur fabrication – ne manque pas pour autant d'étonner. Historiquement malletier, l'Atelier NorLine s'est spécialisé au fil du temps dans ces « marmottes » pour produits de luxe, marché de niche dont il est aujourd'hui représentant quasi exclusif en France. « *Nous avons coutume de dire que nous sommes éleveurs de marmottes de père en fils* », s'amuse Arnaud Gaget, l'actuel et troisième P.-D.G. de l'entreprise familiale de 20 salariés, également en charge du service commercial. À ses côtés, une sœur et un beau-frère qui gèrent, elle, personnel et achats, lui, l'atelier. L'intérêt d'être en famille ? « *Notre façon de faire est très manuelle, orale et investie. Un peu à l'ancienne en somme, mais avec les technologies actuelles.* »

Une clientèle prestigieuse

Chanel, Dior, Estée Lauder, Repetto, Kenzo. Ballantine's ou Grand Marnier... Rares sont, parmi les grandes marques françaises de cosmétique, spiritueux et parfums, celles qui ne travaillent pas avec l'entreprise artisanale essonnienne. Une fierté pour Arnaud Gaget : « *Nous sommes reconnus par toutes les entreprises à disposition sélective du milieu du luxe* ». Forte de son savoir-faire, et grâce à son atelier entièrement intégré, l'entreprise décline pour ses clients, de la valise trolley à l'écrin, un présentoir original à chaque nouveau produit. Mille à mille cinq cents modèles uniques sont ainsi produits chaque mois. « *Notre vraie force est d'être "full service" : nous réalisons tout, chez nous, avec des matériaux français, à la demande du client.* » Autant d'éléments qui ont permis à l'Atelier NorLine d'obtenir cette année le label EPV (Entreprise du Patrimoine Vivant).

Principe de « premiumisation »

Toujours dynamique, le marché français du luxe n'a pas trop souffert de la crise. Néanmoins, par principe de « *premiumisation* », l'Atelier NorLine a choisi d'axer davantage sa clientèle sur le « *plus chic que chic* ». Affichant un CA annuel de 2,5 M€, l'entreprise a le vent en poupe. D'autant que le Salon Luxe Pack 2013 de Monaco, rendez-vous des leaders de l'emballage haut-de-gamme, a laissé entrevoir un regain d'enthousiasme économique. « *Les gens sont moins moroses, 2014 devrait être une bonne année.* » Aussi, plutôt que d'envisager l'export, l'Atelier mise, par rebond, sur la notoriété de ses clients à l'étranger. « *Quand une entreprise telle que Chanel se diffuse massivement à l'international, elle se charge en quelque sorte d'y installer nos produits et d'asseoir notre réputation.* »
Autre corde à son arc, l'Atelier NorLine s'est lancé dans la fabrication et la commercialisation de sa propre ligne de malles d'intérieur, K's, réinventant le bagage nomade en meuble de décoration. « *Nous faisons surtout cela pour le plaisir...* », avoue Arnaud Gaget. Un petit luxe de plus ne fait jamais de mal.

Mélanie Kochert


CONTACT :
www.norline.fr

RÉDUCTION DES DÉCHETS :
“JE N’AVAIS PAS RÉALISÉ QU’ON AURAIT AUTANT À Y GAGNER”

**Encore beaucoup d’idées reçues vont à l’encontre de la réduction des déchets.
Éviter de produire des déchets et mieux les gérer permet de réduire l’impact environnemental d’une entreprise mais pas seulement. C’est aussi l’occasion d’améliorer les process de fabrication et de réaliser des économies.
Plutôt sceptiques dans un premier temps, des entreprises témoignent aujourd’hui, avec conviction, du succès de leur démarche et des résultats obtenus…**

AGROALIMENTAIRE

17 k€ d’économies par an



Estelle Petit, directeur Qualité & Environnement de McKey

« Nous recevions nos viandes congelées emballées en cartons paraffinés jusqu’à ce que l’un de nos fournisseurs passe en housses plastiques, beaucoup plus légères. **Nous n’imaginions pas tout ce que cette initiative pouvait apporter,** mais nous avons vite identifié les aspects positifs tant en termes de volume de déchets que de manipulation par les opérateurs. Nous avons donc étendu cette pratique à l’ensemble de nos fournisseurs. Depuis, **nous avons réduit de 50 % nos déchets et économisons ainsi 17 k€ par an. »**

MÉTALLURGIE

25 k€ d’économies par an

©Ratier Figeac

Florence Castagné, coordinateur Environnement Hygiène Sécurité de Ratier Figeac

« Suite à une étude portant sur la réduction des déchets, nous avons réalisé qu’une fois broyés, nos déchets carton pouvaient aisément jouer le rôle de matériau de calage utilisé en emballage. **Bien que séduisante, l’idée nous semblait au départ trop coûteuse.** Puis les calculs ont montré que nous avions tout à y gagner sur le long terme. Cette action, impliquant plusieurs services de l’entreprise, nous a permis **d’éviter l’usage de certains constituants des mousses,** particulièrement nocifs pour l’environnement. En outre, l’achat de la broyeuse a été amorti sur 5 ans et son utilisation a permis **une économie de 25 k€ de mousse de calage par an. »**

PAPIER & IMPRIMERIE

43 k€ d’économies par an



Jacques Setbon, directeur de l’Agence de Fab

« Notre premier bilan carbone m’avait convaincu de la nécessité de réduire nos déchets mais **je n’avais pas réalisé qu’on aurait autant à y gagner !** En mettant en place un nouveau procédé d’impression directe, nous avons non seulement réduit notre impact environnemental grâce à la suppression des encres à solvants mais également **économisé 43 k€ par an** du fait de la disparition du support intermédiaire. Cette démarche nous a également permis d’engager la **certification ISO 14001.** Pour une PME comme la nôtre, c’est une belle réussite en termes d’image ! »

Consultez d’autres témoignages, des résultats d’actions chiffrés, des méthodes et des outils pour vous aider à mieux réduire et gérer vos déchets :

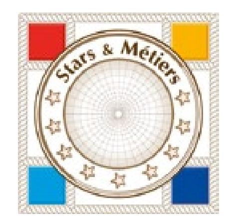
www.reduisonsnosdechets.fr - Espace Entreprises







RÉDUISONS VITE NOS DÉCHETS, ÇA DÉBORDE.



LAURÉATS STARS & MÉTIERS 2013

Des artisans qui vont de l'avant

Mieux servir les consommateurs, inventer de nouveaux produits, exporter… : les huit lauréats nationaux du 7e prix Stars & Métiers, organisé par les Banques Populaires et les chambres de métiers et de l'artisanat, ont su se projeter dans l'avenir, malgré une conjoncture économique morose. Choisis parmi plus de 2 000 candidats, ils ont été mis à l'honneur le 4 décembre dernier à la Maison de la Mutualité à Paris.

Stratégie globale d'innovation

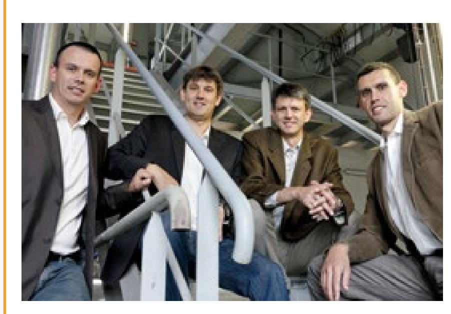
Une boucherie traditionnelle à la pointe de l'innovation



Laurent Rigaud
Entreprise : Rigaud & Filles
Activité : boucherie-charcuterie
Département : Nord
www.boucherie-rigaud.fr

En 1989, à 18 ans, Laurent Rigaud reprend sa première boucherie. Son credo : la viande d'excellence en circuit court. Il crée un élevage de bovins « Label Rouge », acquiert plusieurs boucheries. Face à l'intérêt de ses deux aînées, il achète une boucherie à Wambrechies dans laquelle il concentre l'essentiel de son activité, doublant la surface et décuplant le personnel, dont il favorise l'épanouissement et l'implication sur le long terme. Le maître artisan soigne sa communication, équipe les lieux d'un service exclusif d'accessibilité aux clients « pressés » : femmes enceintes, personnes âgées ou dépendantes, professions médicales… Son prochain défi : transformer l'atelier en un laboratoire d'innovations pour réinventer les méthodes de conservation et de découpe.

Une image forte au niveau environnemental

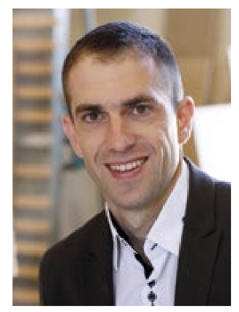


Pierre, Jean, Philippe et Alexandre Soler-My
Entreprise : Carbonex SAS
Activité : transformation mécanique du bois et carbonisation
Département : Aube
www.carbonex.fr

Lorsque Pierre et Jean Soler-My fondent Carbonex en 1992, ils utilisent la méthode traditionnelle de fabrication du charbon : de la terre, une pelle, du bois et un four métallique. En 2003, leur frère Philippe les rejoint, puis c'est au tour d'Alexandre. La législation environnementale se durcissant quant aux fumées de carbonisation, les quatre frères créent une filiale de fabrication au Brésil. Avant de décider de transformer cette contrainte en innovation. En 2009, ils lancent un vaste chantier pour produire de l'électricité avec les gaz de pyrolyse issus du processus de carbonisation. Grâce à ce projet, retenu dans le cadre du Grenelle de l'Environnement, l'entreprise obtient un contrat de revente de 20 ans auprès d'EDF. Aujourd'hui, Carbonex compte 33 collaborateurs, vend 30 % de sa production à l'international, et a relocalisé sa production en Champagne-Ardenne.

Photos : © François Maréchal / Stars & Métiers

Dynamique de gestion des ressources humaines



Conditions de travail : donner l'envie

En 2004, Frédéric Boissière rejoint la menuiserie créée par son père. Les deux hommes se lancent dans les maisons individuelles à ossature bois. Le succès est au rendez-vous. Labellisé Éco Artisan®, Frédéric Boissière mise beaucoup sur l'insertion professionnelle et la formation. Trois à quatre apprentis sont formés en permanence, quatre ont déjà été embauchés après leur bac pro. Les employés sont invités à proposer des solutions pour améliorer la qualité des prestations et sensibilisés à la sécurité. Les conditions de travail sont aménagées pour diminuer la pénibilité et le risque d'accidents. Les 18 collaborateurs bénéficient également d'avantages sociaux attractifs pour les fidéliser durablement : plan d'épargne salariale, mutuelle d'entreprise, chèques vacances, paniers repas… Enfin, leur semaine ne dure que quatre jours !

Frédéric Boissière
Entreprise : Boissière et Fils SARL
Activité : menuiserie et maisons à ossature bois
Département : Aveyron
www.boissiereetfils.fr

Innovation technologique

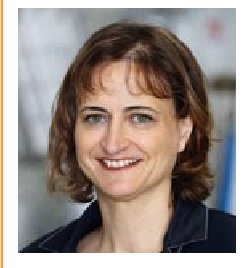
Un robot révolutionnaire



Joël et Nicolas Besnier
Entreprise : BG Ingénierie SARL
Activité : conception, fabrication d'équipements, cartes à puce, matériels électroniques et informatiques
Département : Ille-et-Vilaine
www.bginge.com

En 1999, Guy Besnier fonde BG Ingénierie, une entreprise de fabrication de cartes à puce en petites séries. Il est rejoint par ses fils Joël et Nicolas, à qui il laisse les rênes en 2010. Ensemble, ils créent de nouvelles machines pour tester les cartes à puce. Aujourd'hui, BG Ingénierie est le leader mondial des machines de test pour les passeports biométriques. Les deux frères ont conçu une machine de tests RFID (identification par radio fréquence), adaptée au paiement sans contact. Ce robot révolutionnaire, autofinancé et conçu en interne, peut tester de multiples supports (carte, smartphone, tablette, passeport, titre de transport…) en reproduisant les conditions d'utilisation de la vie quotidienne. Le succès de sa commercialisation vaut aujourd'hui à l'entreprise (11 employés) une renommée internationale.

Des portes de garage 100 % sur mesure



Marie-France Javey
Entreprise : Javey SAS
Activité : métallerie-serrurerie
Département : Haute-Saône
www.javey.com

En 1986, Michel Javey crée son entreprise. Il fabrique des portes sectionnelles industrielles, puis développe un système de rideaux métalliques. Les premiers à répondre à la norme française. Entre 1991 et 1994, ses enfants Angélique et Raphaël et sa belle-fille Marie-France – actuelle directrice générale – arrivent dans l'entreprise. Le tournant de l'innovation est marqué par le concept du sur-mesure, « fait maison ». Fin 2008, la porte sectionnelle résidentielle devient le premier produit d'une ligne complète d'assemblage en panneaux « sandwich » (deux panneaux métalliques avec injection de mousse de polyuréthane). Un système breveté, baptisé « Unique by Javey », très prisé à l'international.

Dynamique commerciale

La pâtisserie « haute couture »



Frédéric Cassel
Entreprise : Frédéric Cassel SARL
Activité : pâtisserie et chocolaterie
Département : Seine-et-Marne
www.frederic-cassel.com

Depuis 1994, Frédéric Cassel, pâtissier chocolatier à Fontainebleau, ne cesse d'imaginer de nouvelles créations et saveurs, à partir des meilleurs ingrédients. À l'instar des défilés de haute couture, il présente deux collections par an, dans lesquelles il revisite macarons et gâteaux classiques pour le plus grand plaisir des sens. Afin de faire connaître ses œuvres d'art gastronomiques, il multiplie les actions promotionnelles. Depuis quelques années, sa marque se développe à l'international. Japon, Allemagne et Maroc représentent près de 10 % du chiffre d'affaires. Frédéric Cassel n'hésite pas à laisser les rênes de ses magasins à l'étranger aux salariés qu'il sent prêts, comme à Casablanca. Prochaines destinations pour cet esthète aux mille idées : Abou Dhabi et Dubaï.

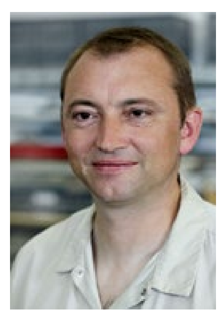
La chaussette de contention préférée des sportifs



Salvatore Corona
Entreprise : BV Sport
Activité : vente et fabrication de produits textiles à vocation médico-sportive
Département : Loire
www.bvsport.com

En 2006, Salvatore Corona reprend les rênes de BV Sport, PME spécialisée dans la fabrication de produits textiles de contention-compression adaptés aux athlètes. Son atout maître ? Des bas révolutionnaires – qui serrent les mollets et non les chevilles – inventés par deux médecins sportifs et adoptés par les plus grands champions. Détectant le potentiel de croissance de cette activité (l'entreprise n'emploie alors qu'un salarié), Salvatore Corona entreprend de toucher les sportifs amateurs et les magasins de sport en valorisant la caution scientifique et celle des meilleurs sportifs, et en rendant le produit plus esthétique. Six ans plus tard, il a créé sa propre unité de production, développé de nouveaux produits et emploie 23 personnes, faisant passer le chiffre d'affaires de 150 000 € à 4 M€. La marque, distribuée dans près de 1 000 magasins en France et plus de 25 pays, équipe plus de 6 000 athlètes, champions du monde et olympiques.

Dynamique de gestion des ressources humaines



Une entreprise centrée sur l'humain

Sylvain Lutellier reprend la scierie de son père en 2001, à 30 ans. Il fonde Usiouest, dédiée à la sous-traitance industrielle, notamment au fraisage et au tournage avec utilisation de la technologie 3D. L'atelier s'agrandit, jusqu'à fournir aujourd'hui l'industrie automobile, pétrolière et nucléaire. Outre la bonne santé financière de son entreprise, la préoccupation principale de Sylvain Lutellier est le bien-être de ses employés. Les avantages sont ici dignes de grandes entreprises pour les neuf collaborateurs : salaires attractifs, treizième mois, mutuelle complémentaire, accès à un comité d'entreprise, plan épargne entreprise et participation aux bénéfices. Sécurité (prévention des bruits et des projections) et confort de travail sont en outre une priorité. L'entreprise s'investit enfin en matière de formation continue (elle propose chaque année des stages à ses salariés) et forme des jeunes (déjà une vingtaine de stagiaires accueillis et un BTS en alternance).

Sylvain Lutellier
Entreprise : Usiouest SARL
Activité : mécanique de précision
Département : Mayenne

VÊTEMENTS PROFESSIONNELS

molinel.com

GARANTI POUR L'ACTION

LA MARQUE **MOLINEL** CONÇOIT DES VÊTEMENTS PROFESSIONNELS ADAPTÉS À CHAQUE MÉTIER ET À CHAQUE ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL. TOUS NOS VÊTEMENTS SONT DÉVELOPPÉS ET TESTÉS EN COLLABORATION AVEC DES PROFESSIONNELS. NOTRE ENGAGEMENT EST DE PROPOSER DES VÊTEMENTS INNOVANTS, FAITS POUR DURER ET ÊTRE FIABLES EN TOUTES CIRCONSTANCES, AVEC UN DESIGN FORT ET EXCLUSIF.

MOLINEL, VÊTEMENTS AUTHENTIQUEMENT PROFESSIONNELS !



OUTFORCE 2R EXPERT® A ÉTÉ CONÇUE SPÉCIFIQUEMENT POUR TOUS LES PROFESSIONNELS TRAVAILLANT EN EXTÉRIEUR DANS DES CONDITIONS SÉVÈRES. CES VÊTEMENTS EXTRÊMEMENT RÉSISTANTS UTILISENT LA COMBINAISON D'UN TISSU CORDURA® COTON PROTÉGEANT LES ZONES LES PLUS EXPOSÉES À L'ABRASION ET D'UN TISSU DE FOND EN POLYESTER COTON OU COTON POLYESTER.

DEMANDE D'INFORMATIONS ➜ **03 20 38 70 00** **www.molinel.com**

*EPI catégorie 1 (conforme à la directive 89/686/CEE) Norme EN 340 (1993) et protection contre les agressions mécaniques dont les effets sont superficiels (se reporter à la notice d'utilisation).



Difficultés économiques : ne restez pas seuls

Il suffit parfois d'un grain de sable pour que la machine s'enraye, surtout en période de crise. Face aux difficultés économiques, les chefs d'entreprise manquent souvent de recul et peinent à trouver seuls la voie pour passer un cap difficile. La solution : rompre cet isolement et réagir dès les premiers signaux d'alerte, en parlant de ses difficultés à des experts qualifiés, pour envisager les meilleures solutions et redresser la barre.



DIFFICULTÉS ÉCONOMIQUES

Anticipez, réagissez et ne restez pas isolés !

© Rob hyrons

Les indicateurs économiques sont en berne. Les entreprises artisanales ne pourront surmonter les difficultés liées à la conjoncture que si elles parviennent à vaincre d'autres difficultés, plus structurelles et insidieuses. Symptômes et… posologie.

Les petites entreprises du commerce et de l'artisanat ne sont pas épargnées par la morosité générale. Leur chiffre d'affaires stagne en 2012 (+ 0,5 %, contre + 2,5 % en 2011) tandis que leur résultat courant chute (- 2,5 % entre 2012 et 2011)*. Gaspard Marsala, qui s'occupe des entreprises en difficulté à la chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) de la Loire, s'inquiète de nouveaux pas franchis dans la gravité : « *je reçois maintenant des entreprises implantées depuis plus de trois ans. Et des entreprises avec des effectifs plus importants* ». Les divers experts ne voient pas d'amélioration avant 2016. Les corollaires sont dangereux pour les TPE : « *tassement des effectifs, peu d'investissement…* ». Des TPE pour autant confrontées aux aléas de la vie économique. « *L'augmentation de TVA de janvier va nous faire très mal* », prévoit Nelly Garcia, fleuriste à Toulouse (voir encadré p.32). Bloquées les TPE ? En tout cas vulnérables. « *Une difficulté qui se répète tous les mois, dans un an peut être devenue insoluble* », pointe Francis Raullet, animateur économique à la CMA de Haute-Marne. Quels indicateurs faut-il surveiller ?

Les signaux

« *La conjoncture actuelle est difficile parce que les banques sont très nerveuses quand il faut faire crédit* », ajoute Philippe Piot, ancien président du tribunal de commerce de Chambéry, président honoraire de Savoie Sauvegarde (lire encadré ci-dessous) ; « *d'où l'importance d'un véritable dialogue avec son banquier* ». Pierre Bronnec, conseiller « Entreprises en difficulté » à la CMA du Morbihan, constate recevoir « *plus d'un dossier sur deux dû à des difficultés de trésorerie* ». La cause est multiple, « *l'addition de plein de petits détails qui se concentrent au final sur le compte en banque* » : des devis qui rentrent moins, un chiffre d'affaires qui baisse, moins de clients, des retards de paiements de clients, un marché pas arrivé… L'engrenage n'est jamais loin. « *Des retards de paiement aux Urssaf, impôts, caisses sociales sont des indicateurs qui passent vite du vert à l'orange puis au rouge !* », s'exclame Éric Froehlicher, qui s'occupe de « SOS Artisans » à la CMA de Seine-Saint-Denis. Manque de rigueur dans le suivi client, envoi tardif des factures, prix trop bas, trop de salariés, charges trop lourdes (loyer, prêts…)… « *L'artisan a du mal à entendre qu'il est responsable quand il travaille 14 heures par jour* », souligne Pierre Bronnec. « *Il a dans l'idée qu'en bossant il s'en sortira, mais c'est faux. Quand on a le nez dans le guidon, on n'a pas le recul suffisant* ». Il faut donc aller chercher l'aide là où elle est : à portée de clic, de téléphone, de pied.

Le réflexe CMA

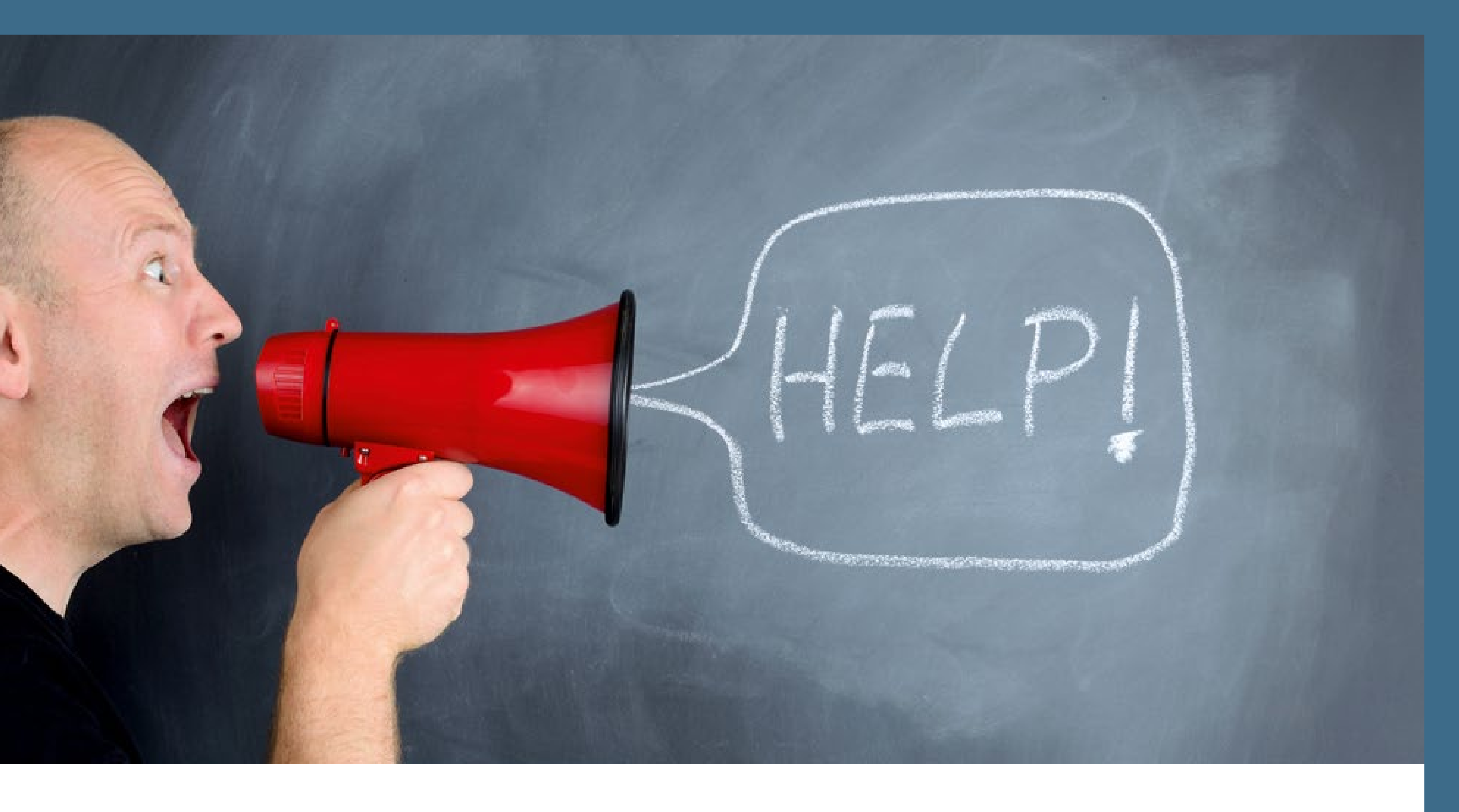
Leurs fonctionnements sont différents mais toutes les CMA proposent leur aide aux entreprises en difficul-

Un dispositif local à la loupe

Savoie Sauvegarde, une association « à part »

Ils sont passés par là et ce sont eux qui vous écoutent. C'est le point fort de cette association née en 2007 sous l'impulsion de Philippe Piot, ancien président du tribunal de commerce de Chambéry, et conçue par l'ensemble des acteurs socio-économiques de la Savoie.
Marie Laurent-Lauzon, qui était en redressement judiciaire en 2005, fait aujourd'hui partie du comité Entr'Aide qui se réunit chaque vendredi après-midi pour accueillir les entrepreneurs. Ils y rencontrent, gratuitement, en toute confidentialité et empathie, un chef d'entreprise qui lui aussi a été confronté à des problèmes, et un expert (avocat d'affaires, banquier…). Informations et pistes sont données. En 2013, un prêt d'honneur a été mis en place pour aider les entreprises victimes d'un accident de parcours ponctuel. *« 1 500 euros pour réparer un camion alors que le carnet de commandes est plein et que les banques se sont désistées… »*, illustre Marie. *« C'est normal d'avoir des hauts et des bas. »*

CONTACT :
N° VERT : 0800 800 130



té. Leurs conseillers vous reçoivent, vous écoutent, réfléchissent et cherchent avec vous des solutions dans un seul but : que votre entreprise passe le cap difficile auquel elle est confrontée.

Le dispositif mis en place par la CMA du Morbihan dès 1997 a de nombreux atouts, que l'on retrouve dans d'autres chambres : un numéro vert, une prise en charge par un service dédié (confidentialité), l'écoute d'un connaisseur qui dispose d'un réseau au sein des structures impliquées dans la survie de l'entreprise (banques, organismes sociaux, Direction générale des finances publiques, tribunal de commerce, cabinets d'experts-comptables, d'avocats…). Parfois, un entretien téléphonique ou un rendez-vous peut suffire. Mais le suivi peut être plus long. « *Dans 70 % des cas, je visite l'entreprise* », précise Pierre Bronnec.

Le panel d'interventions des CMA est large. « *Quand il s'agit de dettes sociales ou fiscales, on intervient au niveau des créanciers pour obtenir des solutions d'étalement du remboursement* », explique Francis Raullet. Un chocolatier qui s'était vu supprimer par sa banque l'autorisation de découvert qui lui permettait de franchir le cap des mois difficiles ne pouvait plus payer ses cotisations sociales. « *Il a obtenu un échéancier, et une convention de prise en charge en partie de ses charges* », résume Gaspard Marsala. En cas de tensions de trésorerie, une entreprise peut saisir le Comité des chefs de services financiers et des représentants des organismes de Sécurité sociale afin qu'il étudie l'échelonnement de l'ensemble des dettes.

Un problème avec vos partenaires financiers ?

Saisissez sans attendre la Médiation du crédit aux entreprises

Vous avez eu un refus de crédit bancaire ou vos lignes de découvert ont été supprimées ? Un de vos fournisseurs vous a refusé vos délais de paiement habituels, vous causant des problèmes de trésorerie ? Service gratuit, rapide et confidentiel, la Médiation du crédit aux entreprises vous aide, quelle que soit votre taille ou votre secteur, en cas de difficultés de financement ou d'assurance-crédit. Dispositif de proximité, elle est relayée par 105 médiateurs départementaux du crédit et 1200 tiers de confiance (dont le réseau des CMA). La saisine du médiateur se fait en 5 étapes : dépôt du dossier en ligne sur www.mediateurducredit.fr (le médiateur vous contacte dans les 48 heures), admission du dossier, information des banques, travail de médiation et conclusions (propositions de solutions par le médiateur).
Plus de 16 000 entreprises ont été confortées dans la poursuite de leurs activités depuis 2008.

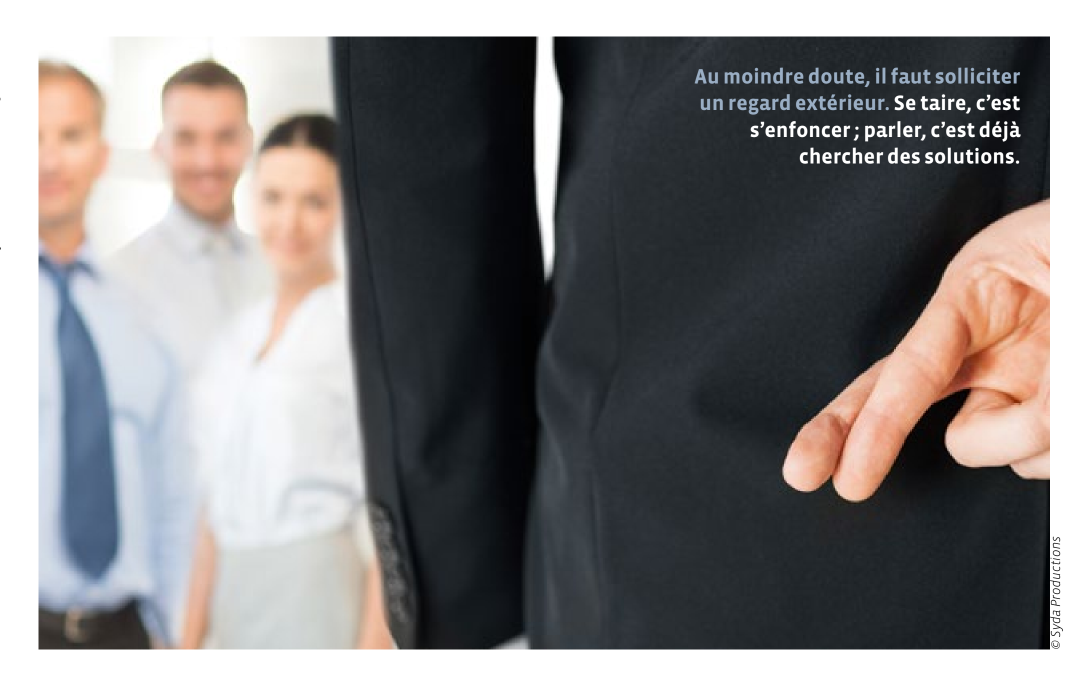
CONTACT :
Tél. : 0810 00 12 10 / www.mediateurducredit.fr

Dans les chambres de métiers et de l'artisanat, des conseillers vous reçoivent, vous écoutent et cherchent avec vous des solutions dans un seul but : que votre entreprise passe le cap difficile auquel elle est confrontée.

Une aide sur mesure

Le coup de pouce apporté par les CMA peut être simple (préparation d'un entretien avec le banquier), ou plus pointu. Comme « *le travail sur les impayés et l'aide de façon amiable dans les procédures de recouvrement (mise en demeure, etc.)* », note Éric Froehlicher, qui observe dans son département que le bâtiment est très touché, en particulier les sous-traitants, qui représentent le plus grand nombre d'entreprises. Les CMA, qui accompagnent les entreprises dans les procédures collectives (procédure de sauvegarde et redressement judiciaire qui ont pour finalité la péren-

nité de l'entreprise ; liquidation judiciaire), ne sont pas non plus avares de conseils. « *La plupart des entrepreneurs individuels ne prennent aucune mesure en matière de protection de leur patrimoine* », alerte Francis Raullet. La déclaration d'insaisissabilité (loi de 2002) leur permet pourtant de protéger leurs biens immobiliers personnels des créanciers professionnels.


Au moindre doute, il faut solliciter un regard extérieur. Se taire, c'est s'enfoncer ; parler, c'est déjà chercher des solutions.

© Syda Productions

S'y prendre tôt

Point positif : la TPE artisanale a « *une capacité d'adaptation et de réaction plus rapide. Elle peut se diversifier sur des métiers connexes, trouver d'autres donneurs d'ordres ; elle est plus apte à serrer les boulons...* », détaille Francis Raullet. « *Si on s'y prend tôt, il existe des tas de moyens pour la sauver* », martèle Philippe Piot. Malheureusement, « *les artisans appellent toujours trop tard* », déplore Pierre Bronnec. Un constat partagé par tous les observateurs. « *De plus en plus d'entreprises sont en grande difficulté car elles attendent le dernier moment et se retrouvent au tribunal de commerce sans autre solution que la liquidation judiciaire* », regrette ainsi Laurent Munerot, président de la CMA de l'Essonne, qui vient de lancer le nouveau dispositif de soutien « Rebond Artisanat 91 ». Gratuit et confidentiel, ce dispositif vient en aide aux artisans essonniens de deux manières : via un accompagnement quand les difficultés sont avérées mais aussi via des diagnostics de prévention, pour aider les entreprises à s'adapter aux changements plus profonds auxquels elles sont confrontées et détecter d'éventuels dysfonctionnements menaçant leur pérennisation. « *Nos développeurs territoriaux font du démarchage, vont sur le terrain. Nous croisons certaines données qui peuvent nous mettre la puce à l'oreille. Nous essayons d'être là pour dire "Attention à vous !"* ». Là est la clé. Dans l'anticipation, et le service proactif.

Le chef d'entreprise artisanale doit rester vigilant, même quand tout va bien.

Rester en alerte

Car pour ne pas être pris au dépourvu, l'entrepreneur doit être vigilant... en permanence. « *Il faut être en alerte, même si ça va bien* », insiste Jean-Claude Ginières qui accompagne des entreprises en difficulté à la CMA de Haute-Garonne ; « *les artisans se reposent trop sur leur expert-comptable, qui est nécessaire mais ne va pas tout faire en matière de gestion quotidienne* ». Que faire ? S'impliquer. Comment ? « *Faites des projections des échéances à venir ; regardez le prévisionnel des cotisations RSI au trimestre, par rapport à celles-ci* », poursuit-il. « *Faites analyser votre bilan quand il sort, par un expert-comptable, par le centre de gestion agréé...* », préconise Francis Raullet. « *J'encourage les artisans à tenir des tableaux de bord simples, et à suivre une demi-douzaine d'indicateurs* ». Cela leur permettra de réagir et d'agir avec efficacité, si besoin. « *C'est-à-dire au moment où les signaux sont encore faibles ; quand le banquier bloque un découvert ou refuse un prêt, c'est trop tard* », pointe Gaspard Marsala.

L'entrepreneur ne doit jamais hésiter à négocier avec les banques. « *Il est parfois plus facile de renégocier avec une nouvelle banque qui va récupérer un client, elle fera plus d'efforts* », conseille Nelly Garcia, fleuriste à Toulouse (lire encadré ci-dessous). Cet esprit de « négociation » doit habiter plus généralement l'artisan. « *Suivez bien vos prix de revient pour savoir quelle est votre marge de négociation quand vous discutez les prix* », rappelle Francis Raullet.

Au moindre doute, il faut solliciter un regard extérieur. « *Ne restez pas isolés. Ayez la modestie d'aller chercher un appui, de vous informer, de poser des questions* », plaide Pierre Bronnec. Se taire, c'est s'enfoncer. Parler, c'est déjà chercher des solutions.

Sophie de Courtivron

* D'après « Chiffres et Commentaires » d'octobre 2013, FCGA, fondé sur les données de près de 210 000 TPE adhérentes.

Nelly Garcia, l'exemple à suivre

Elle a réagi et fait appel à sa chambre de métiers et de l'artisanat

Nelly, 41 ans, fleuriste à Toulouse, a repris Elya Flor en 2008 avec une employée sur place et une apprentie. Son chiffre d'affaires et sa trésorerie en baisse persistante l'inquiètent ; elle prend quelques mesures : « *j'ai passé mon employée de 39 à 35 heures, négocié mon découvert autorisé et l'étalement du paiement de mes fournisseurs ; j'ai réduit les échéances de mes clients et mon « salaire »* ». Après un rendez-vous début 2013 avec Jean-Claude Ginières, à la CMA de Haute-Garonne, elle obtient une étude financière poussée de son entreprise. Des solutions urgentes sont trouvées : renégociation de son loyer avec son propriétaire (par le biais d'un avenant au bail), de ses frais de téléphonie, abandon de ses charges publicitaires, et surtout rachat de son crédit sur son fonds de commerce, indispensable pour diminuer les mensualités. « *Si je n'avais rien fait, j'allais dans le mur* », confie-t-elle, souriante. Dorénavant.

DYNAMISEZ VOTRE ACTIVITÉ !

PARTICIPEZ AUX JOURNÉES EUROPÉENNES DES MÉTIERS D'ART (DU 4 AU 6 AVRIL)

Ces journées ont pour objectif de faire découvrir vos savoir-faire uniques et de poursuivre le développement des réseaux. Vous souhaitez participer à cette dynamique nationale de valorisation des métiers d'art, plusieurs possibilités s'offrent à vous :

- **Accueil du public dans votre atelier.**
- **Participer à un circuit de visites :** sur un même territoire, vous démultipliez les JEMA en proposant aux visiteurs la découverte de plusieurs ateliers à proximité.



- **Organisation d'une manifestation locale :** vous souhaitez organiser un événement sur votre territoire, regroupant plusieurs professionnels.

Les deux principales conditions pour participer aux JEMA sont les suivantes :

- être un professionnel des métiers d'art
- ouvrir l'atelier le samedi et le dimanche de 10h à 19h (au minimum).

La CMA du Gers vous apporte un appui technique et elle assure la communication de l'événement.

CONTACT CMA
Laëtitia Collado
au 05 62 61 22 23
ou l.collado@cma-gers.fr

La publicité extérieure, les enseignes et préenseignes

La loi du 12 juillet 2010, portant engagement national pour l'environnement, et le décret du 30 janvier 2012 ont profondément réformé la législation sur la publicité extérieure, les enseignes et les préenseignes.
En premier lieu, ces textes ont clarifié la répartition des compétences : lorsque la commune s'est dotée d'un règlement local de publicité (RLP), c'est le maire qui est compétent en matière d'instruction et de police d'affichage publicitaire. Dans le Gers, les communes concernées sont Auch, Eauze, Fleurance, Lectoure, Pavie, Preignan et Samatan. En l'absence de RLP, c'est le préfet.
Il a été créé des documents Cerfa obligatoires pour les déclarations préalables d'installation ou de modification de dispositifs publicitaires ou de préenseignes, ainsi que pour les demandes d'autorisation de pose ou de modification d'enseignes. **Ces documents sont téléchargeables sur le site Internet des services de l'État : www.gers.gouv.fr.**
Par ailleurs, le seuil de 2000 habitants a été supprimé. Il a été instauré des règles de densité, d'extinction de la publicité et des enseignes lumineuses entre 1h00 et 6h00, ainsi que des règles concernant les bâches publicitaires. Une brochure est téléchargeable sur le site Internet des services de l'État.

L'éclairage nocturne des bâtiments non résidentiels

L'arrêté du 25 janvier 2013 portant sur l'extinction des bâtiments non résidentiels est entré en vigueur le 1er juillet 2013. Depuis cette date, l'éclairage de tous les bâtiments accueillant des activités telles que le commerce, les activités financières et immobilières, les activités agricoles ou industrielles…, doit être éteint entre 1h00 et 7h00.
Cette réglementation a pour but de lutter contre les gaspillages énergétiques et de réduire les nuisances lumineuses.

CONTACT
Direction Départementale des Territoires :
Pierre Giuliani au 05 62 61 53 30
ou pierre.giuliani@gers.gouv.fr

FORMATION CONTINUE

Prenez votre envol, montez en compétences

Artisans, salariés ou conjoints collaborateurs suivent des formations spécifiques, concrètes et qualifiantes pour participer à la gestion d'une entreprise artisanale. Dans ce numéro, nous vous offrons la plaquette des formations 2014, toutes les formations programmées au 1er semestre 2014.

CONTACT CMA 32
Service formation
au 05 62 61 22 50 ou
service-formation@cma-gers.fr

MISE À JOUR

L'annuaire des artisans « Écoconstruction et Performance énergétique »

Nous mettons à jour l'annuaire des artisans œuvrant dans l'écoconstruction et la performance énergétique. Il compte actuellement 118 artisans exerçant dans l'utilisation d'écomatériaux (terre crue, chanvre, bois, paille, ouate de cellulose, laine de mouton…) ou dans la performance énergétique (panneaux solaires thermiques, géothermie…). Si vous voulez être référencés, complétez le formulaire à retirer auprès de la CMA. L'annuaire constitue la carte de visite de ces entreprises artisanales. Le référencement est gratuit.

CONTACT CMA 32
Perrine Crochet, conseillère HSE
au 05 62 61 22 62 ou
p.crochet@cma-gers.fr



Rubrique réalisée par François Sabarly





Fiscal

• Artisans à l'impôt sur les sociétés (IS) ayant clos leur exercice le 30 septembre 2012 : paiement au service des impôts, pour le **15 janvier**, du solde de l'IS.
• Artisans à l'impôt sur les sociétés (IS) ayant clos leur exercice le 31 octobre 2012 : déclaration des résultats à adresser au service des impôts pour le **31 janvier.**
• Pour les artisans payant par tiers provisionnels, règlement à la perception du premier tiers de l'impôt sur les revenus de 2012, pour le **15 février.**

Social

• Pour les artisans employeurs n'ayant pas plus de 9 salariés, versement pour **le 15 janvier** des cotisations sociales à l'Urssaf sur les salaires du 4e trimestre 2012 ou sur les salaires de décembre 2012, selon la périodicité de paiement choisie.

Pour les employeurs de plus de 9 salariés, versement des cotisations sur les salaires de décembre dans tous les cas.

• Prélèvement mensuel des cotisations provisionnelles 2013 de maladie, allocations familiales, de CSG et CRDS et de retraite **le 20 du mois** (sauf option pour un prélèvement le 5).

• Tous employeurs : déclaration annuelle des salaires payés en 2012 (DADS) et régularisation des charges sociales versées pour l'année 2012, pour **le 31 janvier.**

• Pour les artisans employeurs n'ayant pas plus de 9 salariés et payant les cotisations mensuellement, versement des cotisations sociales à l'Urssaf sur les salaires de janvier, pour **le 15 février.**
Versement identique, dans tous les cas, pour les employeurs de plus de 9 salariés.

COMMERCE ÉLECTRONIQUE

VENTE EN LIGNE : QUELLES OBLIGATIONS ?

La vente par Internet est un type particulier de vente à distance, régi par une loi du 21 juin 2004 qui réglemente l'ensemble du commerce électronique. Elle impose des obligations précises au vendeur et accorde des droits importants aux consommateurs.

Si vous offrez des prestations de services ou si vous proposez des produits à la vente sur un site Internet, vous devez d'abord mettre vos conditions générales de vente en ligne, de façon à ce que les consommateurs puissent les reproduire et les conserver. De plus, pour qu'un contrat de vente par Internet soit valable, les consommateurs doivent avoir la possibilité de vérifier en ligne le détail de leurs commandes et leur prix total, et de corriger d'éventuelles erreurs. Le client doit ensuite pouvoir confirmer sa commande par un double-clic et exprimer son acceptation, à la suite de quoi vous devez à votre tour lui accuser réception par voie électronique.
Bien entendu, le nom et les coordonnées de votre entreprise, les caractéristiques complètes du bien ou du service vendu, le prix du produit ou de la prestation en euros et toutes taxes comprises, le montant des frais de livraison ou encore la durée de l'offre ou du prix doivent clairement figurer sur le site et l'offre du contrat. Par ailleurs, et sauf exceptions, vous devez exécuter la commande dans les trente jours suivant la commande par le client.
À noter : vos prix sur Internet doivent préciser si les taxes et les frais de livraison sont inclus. Cette information est obligatoire, même pour les sites non-marchands (sans commande en ligne).

Le droit de rétractation

Tout client, sur Internet, bénéficie d'un droit de rétractation pendant les sept jours qui suivent la réception de la marchandise (ou l'acceptation de l'offre pour les prestations de services). Pendant ce délai, il peut annuler sa commande sans avoir à se justifier ni à payer de pénalités, à l'exception des frais de retour. Lorsque ce droit est exercé, vous devez donc rembourser le client au plus tard dans les trente jours.
À noter toutefois que le droit de rétractation ne s'applique pas à certains contrats en ligne tels que les prestations de services de transport ou de restauration qui doivent être fournis à une date déterminée. Il ne s'applique pas non plus aux ventes de denrées périssables.

Répertoire des Métiers Gers

Immatriculations et radiations du 1er septembre au 30 novembre 2013

IMMATRICULATIONS ENTREPRISES

CANTON D'AUCH NORD-EST
■ **MIQUEL Sébastien** boucherie charcuterie à AUGNAX

CANTON D'AUCH NORD-OUEST
■ **BERGERON Sandra** soins visage corps à DURAN
■ **PEREZ Yohan** électricité générale à MONTAUT LES CRENEAUX
■ **MANCHADO Sylvain** maçonnerie peinture à PREIGNAN
■ **GOURGUES Ludovic** électricité travaux bâtiment à STE CHRISTIE

CANTON D'AUCH SUD-EST
■ **LISTUZZI Jérôme** électricité à HAULIES
■ **HABCH Khalid** peinture joints plaques de plâtre à PESSAN
■ **MARTIN Bruno** maçonnerie à SEISSAN

CANTON D'AUCH SUD-OUEST
■ **LAMAMY Martine** fabrication de coussins pour animaux de compagnie à BARRAN
■ **BRUMAS Jean Paul - SAS BJP ELEC** électricité générale à PAVIE
■ **DIABY Moustapha** maçonnerie terrassement à PAVIE
■ **PERES Fabien** installation dépannage sanitaire chauffage à PAVIE
■ **CHAMBERT Jean-Louis EURL VITRAUTO** tout travail automobile à ST JEAN LE COMTAL

CANTON D'AUCH-VILLE
■ **ARQUE Patricia et BOURGEOIS Thierry - SAS TAXI ARQUE BOURGEOIS** taxi à AUCH
■ **BARNEOUD Stéphanie SARL STEPHNAILS** prothèse et stylisme ongulaire à AUCH
■ **BARRERA Alexandre** peinture intérieure menuiserie à AUCH
■ **BASCOU Jean Pierre SAS WARANET SOLUTIONS** fabrication montage instruments de mesure à AUCH
■ **BELDA Christophe** peinture tapisserie à AUCH
■ **BOTTE Jean François** travaux de finition à AUCH
■ **CAMLONG Philippe** plaques de plâtre carrelage à AUCH
■ **CLARAC Cyril - SARL COTE CARO** pose cheminées et poêles à AUCH
■ **GRACIA Nicolas** peinture intérieure à AUCH
■ **KHEDIM Vincent** plomberie chauffage à AUCH
■ **KRETZER Loïc** espaces verts pose de clôtures à AUCH
■ **LACOMBE Anthony SARL ANTHO ELEC 32** électricité générale à AUCH
■ **LOPES Bernard** mécanique auto motoculture à AUCH
■ **LOUSTAUDINE Vincent** création de mobilier d'art à AUCH
■ **PEREIRA Pascal** électricité à AUCH
■ **SUBASHI Elvis** plomberie électricité à AUCH

CANTON DE CAZAUBON
■ **BENVENUTO Florent et LAFARGUE Hervé SARL BENVENUTO-LAFARGUE** peinture vitrerie à CAZAUBON
■ **DAL'MASO Chantal** soins esthétiques à CAZAUBON
■ **GRACIET Philippe et Céline SARL GRACIET PHILIPPE** charpente couverture à CAZAUBON
■ **LE STRAT Gilles - SARL LSG rénovation** plâtrerie plomberie sanitaire à CAZAUBON
■ **MONGE Sylvie** coiffure à domicile à CAZAUBON
■ **PAILLE Sébastien** plâtrerie maçonnerie à LIAS D'ARMAGNAC
■ **LAPORTE Cédric** mécanique agricole à MAULEON D'ARMAGNAC
■ **BILLECOCQ Michaël** fabrication de meubles à MAUPAS
■ **BAUGARTNER David** maçonnerie carrelage à PANJAS
■ **BIBE Philippe** nettoyage véhicules à PANJAS

CANTON DE COLOGNE
■ **MIR Julien** nettoyage de locaux à COLOGNE
■ **CERVANTES Gines** électricité plomberie à ENCAUSSE

CANTON DE CONDOM
■ **PEREZ Alexandre et Katia** installation système d'alarme à CASSAIGNE
■ **BEN-ALLA Yassine** restauration rapide à CONDOM
■ **CHIORBOLI Bruno SARL AUTO BILAN CONDOM** contrôle technique auto à CONDOM
■ **DUBOUCH Patricia – SARL POISSONNERIE D'ARMAGNAC** vente de produits de la mer à CONDOM
■ **LINHARES Ludovic - EURL LINHARES TP** terrassement et assainissement à CONDOM
■ **MORRA Valérie – SARL VALEMMAYO** brasserie restauration sur place à CONDOM
■ **PLE Valentin** fabrication de pizzas à CONDOM
■ **TRANEL Philippe - SARL CMC2** maintenance systèmes de chauffage à CONDOM

CANTON D'EAUZE
■ **DUBOURDIEU Dominique** désinsectisation à BASCOUS
■ **BERNIE Adrien** travaux en hauteur et sur corde à EAUZE
■ **CASSIN Aurélie** photographe à NOULENS

CANTON DE FLEURANCE
■ **DAUCHART Bernard** électricité bâtiment à CEZAN
■ **AMRI Sonia** pose de plaques de plâtre à FLEURANCE
■ **CLAUSTRE Grégory** électricité bâtiment à FLEURANCE
■ **DREVET Jean-Pierre et GAUTHIER Arnaud SARL GRAIN DE PIERRE** taille de pierre à FLEURANCE
■ **DUBRANA Caroline** soins de beauté esthétique à FLEURANCE
■ **MAHBALI Hardouane et Jamel – SARL MAHBALI** charpente couverture bardage à FLEURANCE
■ **MONFERRAN Jean-Julien** entretien dépannage chaudières à FLEURANCE
■ **PEREZ COLLIA Robier** maçonnerie à FLEURANCE
■ **TONNELIER Nicole SARL CC2RAILS** fabrication objets de modélisme à FLEURANCE
■ **PESANDO Jérôme** plomberie chauffage à MONTESTRUC SUR GERS

CANTON DE GIMONT
■ **OVERMAN Jesse** charpente menuiserie à AUBIET
■ **HEBERT Marie-Laure** prothèse ongulaire à ESCORNEBOEUF
■ **MAILLART Albin SARL AT CHARPENTE** charpente à LUSSAN
■ **BENCHIAL Mohamed** traitement ramassage de plumes à STE MARIE

CANTON DE JEGUN
■ **VINCENT Aurélie** création objets décoration en bois et plâtre à JEGUN

CANTON DE LECTOURE
■ **DE ANGELIS Rémi** pose de faux plafonds à LECTOURE
■ **LABASSA Julia** esthétique à LECTOURE
■ **DUBROUE Geoffroy** mécanique auto et agricole à MARSOLAN
■ **MESSAOUDI Yoann** peinture pose de plaques de plâtre à MAS D'AUVIGNON

CANTON DE L'ISLE JOURDAIN
■ **PELLEREI Sven** fabrication assemblage mécanique à CASTILLON SAVES
■ **FAUGERON Stéphanie** soins du corps et du visage à ENDOUFIELLE
■ **CHADAIGNE Matthieu SAS C. OPTIC** optique à L'ISLE JOURDAIN
■ **DEUS Ludovic** électricité bâtiment à L'ISLE JOURDAIN
■ **LOPES PEDROSA Claudio et Joao – SAS JCL CONSTRUCTION** maçonnerie carrelage à L'ISLE JOURDAIN
■ **MEIRELES Sylvie** blanchisserie repassage à L'ISLE JOURDAIN
■ **MESSAI Hedi** petites réparations maçonnerie à L'ISLE JOURDAIN
■ **POUX Béatrice EURL BEL'HAIR** coiffure à L'ISLE JOURDAIN
■ **ROBERT Marie-Hélène SAS TERRASSEMENT LOCATION DU SUD OUEST** terrassement à L'ISLE JOURDAIN
■ **LANG Jonathan SARL J'OPTIMIZ** pose de cuisines à PUJAUDRAN

CANTON DE LOMBEZ
■ **PRUES Bertrand** pose de panneaux isolants à LOMBEZ
■ **KRAMER Fred** petits travaux du bâtiment à PELLEFIGUE

CANTON DE MARCIAC
■ **BRAULT Jean Marc** petits travaux entretien bâtiment à LAVERAET
■ **BOURHIS Sébastien SARL SB AUTOMOBILES 32** mécanique auto à MARCIAC
■ **FADELLI Jérôme** maçonnerie à MARCIAC
■ **ROSSONI Audrey** coiffure à MARCIAC

CANTON DE MASSEUBE
■ **DUCOS Michel – SAS TERREO ASSAINISSEMENT** assainissement à ARROUEDE
■ **ANGLADE Johan** plomberie chauffage à ESCLASSAN LABASTIDE
■ **JIMENEZ HIRIART Marco Antonio et Muriel** photographe à MASSEUBE
■ **KERJAN Marlène et Christophe – SARL MACHRIS** pizzeria restauration à MASSEUBE

CANTON DE MAUVEZIN
■ **BIANCHINI Alain et Benjamin – SARL BIANCHINI BOIS CONCEPT** menuiserie bois PVC à MAUVEZIN
■ **BISCAN Romain SAS L'EXCUSE** fabrication de bière à MAUVEZIN
■ **SACCAREAU Michel** chauffage plomberie à MAUVEZIN
■ **SAINT MARTIN Nathalie** coiffure onglerie à MAUVEZIN
■ **ZAYANI Brahim** peinture pose de clôtures à MAUVEZIN
■ **CAZENEUVE David EURL DAVID CAZENEUVE** travaux habitation à SARRANT

CANTON DE MIELAN
■ **WANBECQ Ingrid** fabrication de chapeaux couture broderie à MALABAT
■ **MENCAGLIA Michaël** électricité à MIELAN

CANTON DE MIRADOUX
■ **NOVELLA Magali** pose de cils à ST ANTOINE

CANTON DE MIRANDE
■ **ANDRE Franck** pose de charpente à MIRANDE
■ **VIGNAUX Éric SARL GERS ELEC** électricité à PONSAMPERE

CANTON DE MONTESQUIOU
■ **HULLIN Thierry** fabrication de yourtes à ESTIPOUY
■ **MAYHUA PILPPE Jeed Alex** fabrication de bijoux à ESTIPOUY
■ **HENON Jean-Yves** charpente couverture à MASCARAS

CANTON DE MONTRÉAL
■ **BULFONI Natalia** soins esthétiques à LAGRAULET DU GERS

CANTON DE NOGARO
■ **MALCOLM Anthony** fabrication jeux de société à CAUPENNE D'ARMAGNAC
■ **JOURDAN Claire** plats cuisinés à LAUJUZAN
■ **JOURDAN Patrick** plats cuisinés à LAUJUZAN
■ **DA SILVA SANTOS Frédéric** maçonnerie carrelage à MANCIET
■ **LEMALLIER Joël et Aurélie** boulangerie à MONGUILHEM
■ **LAFFARGUE Audrey** photographie à NOGARO
■ **SURIREY Pascal** petits travaux de rénovation à NOGARO
■ **AUDEN Edward** photographie à ST MARTIN D'ARMAGNAC
■ **CAPIN Philippe EURL CAPIN Philippe** plomberie sanitaire à TOUJOUSE
■ **MESSEGUE Didier** taxi à URGOSSE

CANTON DE PLAISANCE
■ **CARRIORBE Stéphane** maintenance installation équipements thermiques à BEAUMARCHES
■ **LEPAGE Fabien** peinture pose de plaques de plâtre à GALIAX
■ **CASTELLANOS Edmé** charpente maçonnerie à TIESTE URAGNOUX

CANTON DE RISCLE
■ **BRUCH Isabelle** peinture décoration à BARCELONNE DU GERS
■ **RITZ Damien** mécanique auto à BARCELONNE DU GERS
■ **LAPASSADE Jérôme et SANSOUS Marcel – SARL CARSANA** maçonnerie charpente à MAUMUSSON LAGUIAN
■ **NOËL Xavier** maintenance informatique à RISCLE
■ **LE DORE Séverine** création accessoires textiles à VIELLA

CANTON DE ST CLAR
■ **PONCHON Béatrice** nettoyage fin de chantiers à ESTRAMIAC
■ **BOISSART Jean-Marc** serrurerie-métallerie à ST CLAR
■ **MATTHYS Vincent** fabrication pose d'abris à TOURNECOUPE

CANTON DE SAMATAN
■ **STRAZZA Danielle** fabrication soupes plats cuisinés à NOILHAN
■ **WAJGELT Éric** peinture décoration à POLASTRON
■ **LOZES Pierre – EURL LOZES** fabrication réparation machines agricoles à ST ANDRE
■ **MOLINIER Mathieu** dépannage plomberie à SEYSSES SAVES

CANTON DE SARAMON
■ **DEUS Ludovic** électricité générale à BOULAUR
■ **BADOURALY Aurélien et DUBARRY Jérôme – SARL ART RÉNOVATION PATRIMOINE** maçonnerie gros œuvre à LARTIGUE

CANTON DE VALENCE SUR BAISE
■ **VAN-REMOORTHERE Francis** ferronnerie à CASTERA VERDUZAN
■ **DIAS RIBEIRO PEREIRA Carlos** pose de plaques de plâtre à ST PUY

CANTON DE VIC FEZENSAC

- **ANIN Pascal - SARL VOLAGRAIN** boucherie charcuterie à RIGUEPEU
- **DEMOULIN Christian SARL ARMURERIE TIR ARMAGNAC** réparation armes articles de chasse à VIC FEZENSAC
- **DUFRESNE Yohann** rénovation intérieure à VIC FEZENSAC
- **KARPINSKY Stéphane** aménagement décoration à VIC FEZENSAC

RADIATIONS ENTREPRISES

CANTON D'AIGNAN

- **DUMENIL Patrick et POMMIES Jean-Charles SARL ARTAGNAN** maçonnerie charpente à AIGNAN
- **HURET Jennifer** toilettage canin à FUSTEROUAU

CANTON D'AUCH NORD-OUEST

- **LAGRANGE Ludovic** plaques de plâtre à DURAN

CANTON D'AUCH SUD-EST

- **PAGUE Alain** électricité bâtiment à AUTERIVE
- **GRIPPI Louis-Philippe SARL GP CHARPENTES** pose entretien charpentes à ORBESSAN
- **BOISSIER-GOUAZE Ivain** sandwicherie à ORNEZAN

CANTON D'AUCH-VILLE

- **BELANGER Jacques SARL LE HOUPPIER** menuiserie à AUCH
- **BOTTE Jean-François** peinture à AUCH
- **BRUMAS Jean-Paul SARL SIMACC** électricité à AUCH
- **COUSIN Camille** enduits terre à AUCH
- **CROCE Bruno** taxi à AUCH
- **DA PIEDADE FELIX Rosaria** maçonnerie charpente à AUCH
- **FESQUET Julien et MOURMANT Michel SARL ACXION ÉNERGIE** installation chambres froides à AUCH
- **GUERRERO Jean-Jacques** maçonnerie à AUCH
- **LABOURDERE Mathieu** maçonnerie à AUCH
MAS Jean Pierre dépannage électroménager à AUCH
- **MAUCO Bernard** peinture à AUCH
- **NIVARD Claude** peinture à AUCH
- **SILVA DA CONCEICAO Antonio** enduits maçonnerie à AUCH
- **TAHOURI Mohamed** joints sur plaques de plâtre à AUCH

CANTON DE CAZAUBON

- **BLANCHARD Paul** peinture à CAZAUBON
- **DIVELEC François** petite restauration à CAZAUBON
- **LEFEVRE Serge** boucherie charcuterie à CAZAUBON
- **LAPORTE Francis** mécanique agricole à MAULEON D'ARMAGNAC

CANTON DE COLOGNE

- **GARCIA David** petits travaux du bâtiment à ST CRICQ

CANTON DE CONDOM

- **LEMAIRE Mathieu** peinture à CONDOM
- **RJAFALLAH Saïd** construction maisons individuelles à CONDOM

CANTON D'EAUZE

- **LOPEZ Frédéric, Thomas et Nicolas – SARL LOPEZ** maçonnerie à BASCOUS
- **ROOZEN Gabriel** peinture bâtiment à LANNEPAX

CANTON DE FLEURANCE

- **AMRI Bassem** joints et plaques de plâtre à FLEURANCE
- **CASTERA Marie-Edith** soins esthétiques à FLEURANCE
- **CETIN Mustapha** pose de plaques de plâtre à FLEURANCE
- **CRASSOUS Arnaud SARL IMMO 3 C** menuiserie agencement à FLEURANCE
- **LAMARQUE Éric** plâtrerie à FLEURANCE
- **DUPONT Bruce** entretien rénovation bâtiment à GOUTZ
- **ARRONDEL José Michel** pose de menuiserie à MONTESTRUC SUR GERS
- **FERREIRO Alain** réparation machines-outils à MONTESTRUC SUR GERS

CANTON DE GIMONT

- **COLLEONI Christian** chauffage sanitaire à GIMONT

CANTON DE JEGUN

- **DUBORD Henri** plats cuisinés à JEGUN
- **SOUBRE-PERE Nora** fabrication de gâteaux secs à ST LARY

CANTON DE LECTOURE

- **ARGOIN Thierry** boucherie charcuterie à LECTOURE
- **CAYRE Béatrice** prothèse dentaire à LECTOURE
- **DULOUNG Sébastien et SALOMON Émilie SARL CLIN D'ŒIL** optique à LECTOURE

CANTON DE L'ISLE JOURDAIN

- **BENEZECH Bernard** plomberie zinguerie à ENDOUFIELLE
ALICKAJ Arben carrelage étanchéité à L'ISLE JOURDAIN
- **GONZALEZ Stéphane** électricité bâtiment à L'ISLE JOURDAIN
- **ARNAL Jacques – SARL AUSTRALIAN POOLS N'SPAS** installation piscines à L'ISLE JOURDAIN
- **MUNAR Sébastien SARL BOUCHERIE LISLOISE** boucherie charcuterie à L'ISLE JOURDAIN
- **RADELET Dominique SARL 2D3M** prestations de services réseaux télécommunications à L'ISLE JOURDAIN
- **DESARTINE Christophe SARL DESARTINE MAÇONNERIE** maçonnerie à LIAS
- **RINALDO Sylvain** terrassement à SEGOUFIELLE

CANTON DE LOMBEZ

- **LEBLANC Patrice** maçonnerie carrelage à SAUVETERRE

CANTON DE MARCIAC

- **ABEILLE Nicole** coiffure mixte à MARCIAC
- **POPRZEN Dusan** électricité bâtiment à MARCIAC

PETITES ANNONCES

À REPRENDRE

ALIMENTATION

- **À reprendre boulangerie, jouissant d'une bonne renommée dans le sud du département à 15 mn d'Auch.** Rentabilité pouvant être développé. Accompagnement par le cédant. **Contact : Laurence ALMENDROS – 05 62 61 22 26**
- **À vendre camion pizza, four à bois.** Tout équipé : 18 000 €/ vide 10 000 € **Contact : 06 10 24 56 60**
- **À reprendre boulangerie, pâtisserie, restauration rapide, salon de thé, située dans un quartier résidentiel au cœur de la cité administrative d'Auch.** Salle de restaurant permettant une activité importante dans la restauration rapide. Excellence notoriété. **Contact : Laurence ALMENDROS – 05 62 61 22 26**
- **À vendre pizzeria restaurant de 120 m² à Lectoure ZI.** 30 couverts et terrasse. Matériel neuf. Prix de vente : 120 K€. **Contact : 06 10 24 56 60**
- **À vendre boulangerie artisanale familiale dans commune rurale. Affaire saine, CA régulier, clientèle fidèle.** Possibilité de développement de la pâtisserie et du salon de thé. **Contact : Delphine PINAULT – 05 62 61 22 68**

BÂTIMENT

- **À vendre, à l'ouest du département, entreprise d'assainissement, terrassement, démolition, carnet de commandes important.** Matériel conséquent et bien entretenu. **Contact : Patrick SERREBOUBÉE – 05 62 61 22 27**

PRODUCTION

- **À vendre entreprise spécialisée en réparation horlogerie.** Pas de concurrence, clientèle captive. **Contact : Patrick SERREBOUBÉE – 05 62 61 22 27**
- **À vendre entreprise de mécanique de précision (murs et fonds) dans le Gers, proche de Tarbes.** Positionnée sur des marchés diversifiés (ferroviaire, pétrole, aéronautique, agroalimentaire, énergie et bâtiment). Entreprise performante, saine, partenaire de sa clientèle. Effectif : 12 personnes. Chiffre d'affaires au 30/06/2012 : 1 001 K€ **Contact : Delphine PINAULT – 05 62 61 22 68**
- **À vendre fonds de commerce installation chauffage sanitaire zinguerie plomberie, Est du département.** Cause retraite. Accompagnement du cédant possible. Potentiel de développement important. **Contact : David MARTINELLI – 05 62 61 22 24**
- **À reprendre entreprise de mécanique agricole ayant une activité en développement.** Salariés compétents et de confiance. Entreprise familiale depuis 45 ans ayant une excellente notoriété. **Contact : Laurence ALMENDROS – 05 62 61 22 26**
- **À vendre entreprise de taille de pierre – sculpture.** Très bon emplacement. Accompagnement du cédant. **Contact : Patrick SERREBOUBÉE – 05 62 61 22 27**

SERVICES

- **À reprendre salon de coiffure à Auch/haute ville.** Clientèle fidèle, bon emplacement. Local entièrement rénové et mobilier neuf. Possibilité de travailler à plusieurs. **Contact : Laurence ALMENDROS – 05 62 61 22 26**
- **À vendre magasin photographique, cause retraite.** Bail 3/6/9. Créé en 1987 à Auch. Aucune concurrence en ville. Bien situé face à un parking gratuit et au marché basse ville. **Contact : 05 62 63 14 69**
- **À vendre institut de beauté situé en centre-ville d'un chef-lieu de canton.** Clientèle fidèle. Développement possible en onglerie. **Contact : David MARTINELLI – 05 62 61 22 24**
- **À vendre salon de coiffure situé en centre-ville d'une commune de 3 800 habitants.** Possibilité de reprendre seul ou à deux. Fonds : 17 000 €. Loyer : 366 €. **Contact : Delphine PINAULT – 05 62 61 22 68**
- **À vendre fonds de commerce fleuriste + murs + possibilité de maison à l'étage.** Proximité de Toulouse. Commune en pleine expansion. Magasin et clientèle de caractère. Fort potentiel. **Contact : 06 81 36 80 61**
- **À vendre salon de coiffure situé dans un chef-lieu de canton.** Bon emplacement, idéal pour une personne impliquée localement. **Contact : David MARTINELLI – 05 62 61 22 24**
- **À vendre fonds de commerce fleuriste dans une commune dynamique du département.** Clientèle fidèle. Possibilité d'accompagnement par le cédant. Prix à débattre. **Contact : David MARTINELLI – 05 62 61 22 24**
- **À vendre fonds de commerce station-service et réparation auto sur l'axe Auch/Toulouse.** Station-service aux normes, libre de tout contrat pétrolier. Possibilité de développer des activités annexes. Prix : 170 000 €. **Contact : David MARTINELLI – 05 62 61 22 24**

DIVERS

- **Pour conforter son développement, SAS cherche partenariat avec participation.** Activité de métrologie, conception, fabrication, installation, maintenance, logiciels afférents, robotiques, formations. Entreprise présente en France et dans 80 pays. Clientèle diversifiée et prestigieuse. Excellente rentabilité. CA : 390 K€. Effectif : 3 personnes. **Contact : Laurence ALMENDROS – 05 62 61 22 26**
- **Vente de matériels d'occasion (cause retraite).** Tractopelle Terex, camion benne Mishubitshi, élevateur Manitou, machine à crépir électrique « Lancy B40 », etc. **Contact : 05 62 09 76 43 06 09 32 05 71**

LES APPELS D'OFFRES DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DU GERS **(annonces, marchés publics, achats de fournitures…) sur notre site : www.cma-gers.fr rubrique infos pratiques.**

CANTON DE MASSEUBE

- **DUCOS Michel** assainissement traitement des eaux à ARROUEDE
- **LE COZ Thierry** pose de plafonds et cloisons sèches à LOURTIES MONBRUN
- **CARTIER Francis** charpente couverture à MONLAUR BERNET
- **REZ KALLAH Benjamin et Romain – SARL LA FORGE DES MOUSQUETAIRES** maréchal-ferrant à MONLAUR BERNET

CANTON DE MAUVEZIN

- **LABADENS Henri** réparation cycles motoculture à MAUVEZIN

CANTON DEMIELAN

- **CAPDEVILLE Gérard et Patrick – SARL CAPDEVILLE** réparation véhicules à LAGUIAN MAZOUS

CANTON DE MIRANDE

- **SABATHIER André et YOUSFI Mohamed SARL SABATHIER-YOUSFI** maçonnerie à BERDOUES
- **ESTREMO Denis** pose de pierres maçonnerie à MIRAMONT D'ASTARAC
- **DE LAVALETTE Priscille** couture à MIRANDE
- **DUCHAMP Servane** maréchal-ferrant à MIRANDE
- **LAVILLE Fabienne et Raymond – SARL LAHER** entretien bâtiments jardinage à MIRANDE
- **MIRANDI Vincent** maçonnerie à MIRANDE
- **MOREIRA Marie-Pierre** coiffure à domicile à MIRANDE
- **WEBB David** rénovation bâtiment à MIRANDE

CANTON DE MONTESQUIOU

- **BEON Jean Jacques** électricité à ISLE DE NOE

CANTON DE MONTRÉAL

- **CHARPENTIER Stéphy** soins esthétiques à domicile à GONDRIN
- **LALANNE José** travaux bâtiment à LARROQUE SUR L'OSSE

CANTON DE NOGARO

- **PAVARD Laurent** rôtisserie plats cuisinés à LAUJUZAN
- **DUFFAU Jérôme** maçonnerie à LE HOUGA
- **SANTACANA Annie et Bruno** fabrication de pizzas à LUPPE VIOLLES
- **SILLETT Charles** installation électrique à MANCIET
- **COURSIER Martine** taxi à URGOSSE

CANTON DE PLAISANCE

- **FELBACQ Mathieu** électricité à JU BELLOC

CANTON DE RISCLE

- **GUION Audrey** restauration d'œuvres à BARCELONNE DU GERS
- **MERCE Fabienne** pose de gel couleur sur ongles à RISCLE

CANTON DE SAMATAN

- **SOLERA David** menuiserie bois à POLASTRON
- **LAFAILLE Lorine** pose d'ongles à POMPIAC

CANTON DE SARAMON

- **SCAPINI Guy** travaux d'aménagements intérieurs à BEDECHAN

CANTON DE VALENCE SUR BAISE

- **LANTIN Jean-Michel et Agnès** plomberie à ST PUY

CANTON DE VIC FEZENSAC

- **BOUNET Angélique** toilettage canin à MARAMBAT
- **LAILLE Jean Claude** charpente à ROQUEBRUNE
- **LAMBERT Charles** fabrication de sandwiches à VIC FEZENSAC

Observatoire des Commerces – 11e vague

La qualité : arme anti-crise des commerçants

Dans le cadre de la 11e vague de son Observatoire des Commerces, Médicis, la mutuelle retraite des commerçants, artisans et chefs d'entreprise, publie aujourd'hui les résultats de son sondage réalisé avec l'Ifop.

La crise économique n'en finit pas d'affecter les comportements de consommation des Français : si pour 57 % d'entre eux, le prix est aujourd'hui le premier critère de choix d'un commerce, un sur deux reconnaît privilégier la qualité des produits qu'il consomme à la quantité. Constatant une baisse de fréquentation et de chiffre d'affaires, 72 % des commerçants interrogés dans le cadre de la 11e vague de l'Observatoire des Commerces Médicis-Ifop considèrent que la crise n'est pas terminée et que le pire reste à venir. Loin de capituler, ils cherchent au contraire de nouveaux leviers pour assurer la pérennité de leur activité et répondre aux attentes d'une clientèle dont le pouvoir et les intentions d'achat diminuent.

« Dans ce contexte, c'est indiscutablement en jouant la carte de la qualité de l'offre de produits et de services que les commerçants indépendants peuvent tirer leur épingle du jeu. Ils en sont conscients et seule une infime partie envisage de baisser la qualité de leurs produits et prestations pour s'en sortir », estime Michel Clerc, directeur général de Médicis. *« Les leviers les plus évidents de réduction de dépenses ont largement été utilisés depuis le début de la crise et nombreux sont les commerçants à ne pas pouvoir aller plus loin sans se mettre en péril. En revanche, bien que l'obtention de financements soit jugée difficile, un sur deux est prêt à emprunter pour investir dans son commerce ou sauver son activité. C'est preuve que les commerçants ne baissent pas les bras et qu'ils ont confiance dans leur capacité à rebondir. »*

Article réalisé en partenariat avec Médicis.

RETROUVEZ LES RÉSULTATS COMPLETS
de cette 11e vague sur www.mutuelle-medicis.com

L'évolution des structures juridiques des entreprises

Les chefs d'entreprise ont toujours recherché la croissance pour leur entreprise. Ayant des préoccupations patrimoniales, financières ou stratégiques, ils doivent la faire évoluer et réfléchir notamment à la structure juridique la plus adéquate.

L'entreprise individuelle en nom propre que nous avons connue il y a trente ans a bien évolué ! Au fil du temps, différents types de structures juridiques ont été mis en place, sous forme très souvent de société : EURL, SARL, SASU, SAS, SA ou encore la toute dernière, l'EIRL, qui permet de protéger son patrimoine personnel mais qui reste une entreprise individuelle.

Mais pour faire le bon choix, encore faut-il encore connaître les tenants et aboutissants de chacune de ces structures ! Si l'on compare la structure d'une entreprise à un véhicule, une voiture de course équipée d'un moteur de faible cylindrée n'est d'aucune utilité si l'on veut gagner une course ! Le choix, sous conseil de l'expert-comptable mais aussi d'un juriste ou d'un avocat, est donc primordial.

Comment trouver la meilleure optimisation possible : aspect fiscal, aspect social et aspect juridique ? Il y a autant de questions que de réponses mais pas de combinaison gagnante sur tous les aspects. Le changement de structure juridique sera surtout lié à des motivations qui peuvent être stratégiques pour développer l'activité ; fiscales pour payer moins d'impôts ; sociales pour bénéficier d'une meilleure couverture sociale ; patrimoniales pour avoir des associés ou bien anticiper une transmission familiale… À ceci évidemment, s'ajoute la question du coût car ces changements, qui peuvent être bénéfiques, s'avèrent souvent coûteux au moment de la transformation mais encore tout au long de la vie de l'entreprise.

Tous ces changements concernant les structures juridiques sont à analyser en détail, il faut s'entourer de compétences et penser qu'il faudra peut-être à nouveau faire des modifications en fonction de l'évolution de la législation.

Article réalisé en partenariat avec Gestélia.

SAUVONS LA PROXIMITÉ



Le 13 novembre 2013 à l'instar de l'ensemble des départements français, les élus de l'UPA du Gers réunis à la Maison de l'Artisan ont lancé l'opération Sauvons la proximité. Corine Favarel, Présidente de l'UPA du Gers, Christian Olié, Président de la CNAMS 32, Guy Sorbadère, Président de la Capeb 32, et Jean-Michel Tachon, Président de la CGAD 32, ont rappelé à l'occasion d'une conférence de presse les principales revendications des artisans et des commerces de proximité.

- Retrait de toutes les charges sociales supplémentaires qui pèsent sur les travailleurs indépendants depuis le 1er janvier 2013 ;
- remplacement du crédit d'impôt compétitivité emploi-CICE par une baisse directe du coût du travail ;
- suppression de la cotisation d'allocations familiales payée par les employeurs et les travailleurs indépendants et prise en charge des prestations familiales par le budget de l'État dès 2014 ;
- révision du mode de calcul de l'impôt sur le revenu des travailleurs indépendants de sorte que les bénéfices réinvestis dans l'entreprise ne soient plus soumis à l'IR ;
- limitation stricte du niveau de la contribution foncière des entreprises - CFE - par une baisse des dépenses des collectivités territoriales ;
- orientation prioritaire des contrôles fiscaux et sociaux vers les activités non déclarées, les entreprises low cost et toutes les formes de concurrence déloyale ;
- exclusion des activités de l'artisanat et du commerce de proximité du régime de l'auto-entrepreneur ;
- rétablissement pour toutes les entreprises de moins de 50 salariés qui forment un apprenti, de l'indemnité compensatrice et du crédit d'impôt apprentissage, au-delà de la première année.



© La Dépêche du Midi

Plusieurs milliers de signatures ont été collectées dans le Gers grâce à une mobilisation générale des artisans et des commerçants soutenus par leurs salariés et leurs clients.

CONTACT
Maison de l'Artisan à Auch
au 05 62 05 80 20 ou contact@upa32.fr

Remise des 700 000 signatures au gouvernement

Une délégation conduite par le président de l'UPA, Jean-Pierre Crouzet, a été reçue le 19 décembre à Matignon et a symboliquement remis les 700 000 premières signatures de la pétition du mouvement des « sacrifiés ».

Les taxis gersois s'inscrivent dans une démarche RSE

En 2013, les artisans taxis se sont engagés avec le Conseil Régional Midi-Pyrénées, l'Ademe et la DREAL à adopter une conduite et une pratique professionnelle écoresponsable. Tous les signataires de la charte ont suivi des réunions de sensibilisation et un stage de formation éco-conduite. Avec cette action l'UNT 32 démontre la volonté des artisans taxis de se mobiliser sur des grands enjeux de société comme l'environnement et le développement durable. Vous pourrez reconnaître les artisans signataires grâce à une vignette verte portant la mention **Taxi objectif environnement**.







© Fotolia.com


Pour passer votre publicité
dans LE MONDE DES ARTISANS,
contactez :
LE MONDE DES Artisans
THIERRY JONQUIÈRES
DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
TÉL. : 06 22 69 30 22
CÉDRIC JONQUIÈRES
CHEF DE PUBLICITÉ
TÉL. : 06 10 34 81 33


LE CONSEIL GÉNÉRAL AGIT POUR LE DÉVELOPPEMENT DU DÉPARTEMENT
le Conseil Général investit chaque jour 100 000€ pour l'avenir des gersois.
Agriculture, économie, écologie, transports, solidarité intergénérationnelle, le Conseil Général travaille pour vous.
CONSEIL GÉNÉRAL DU GERS
GASCOGNE

PRESTIGE

CRÉATION D'ACCESSOIRES FLORAUX

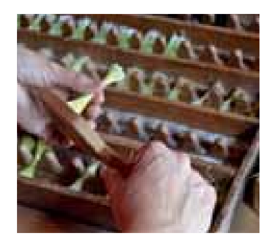
Artamin' Le Moulin de la Fleuristerie

« Il faut être multicarte pour faire vivre un lieu comme celui-là. »



© Photos : B. Colas – Pixel image / © Artamin / DR







Au-dessus : À proximité de Colombey-les-deux-Églises, Le Moulin de la Fleuristerie semble s'être figé dans le temps. *« La production se fait sur les mêmes machines depuis 110 ans »*, explique Annette Geoffroy. **À gauche :** Confection de paquets d'étamines d'art, produit dont l'entreprise – Artamin' – tire son nom. **À droite :** Certains clients fournissent les tissus pour la réalisation des fleurs.







Un écrin pour l'art floral

Lieu de réception et de découverte du patrimoine historique et artisanal, le Moulin de la Fleuristerie est, grâce à la ténacité de ses gérants, le dernier centre français de production de pistils, pétales, feuilles et fruits pour la fabrication de fleurs et créations florales.





Ci-dessus : Artamin' propose plus de 2 300 références d'accessoires floraux. **À droite :** Chaque tige est trempée dans une pâte pour faire naître la tête du pistil ou de l'étamine. On peut y ajouter des paillettes, des dorures…

Au centre : Dernier fabricant français d'accessoires floraux, Artamin' fournit de grandes maisons de haute couture. **Ci-contre :** Les transmissions se font grâce à des courroies en cuir cousues main pour les plus anciennes. **Ci-dessous :** Les pistils sont fabriqués sur une tige de fil de fer recouvert de coton ou bien une tige fabriquée à partir de coton apprêté.



Il suffit de pénétrer dans les lieux pour être transporté 110 ans en arrière. À Orges, en Haute-Marne, le Moulin de la Fleuristerie n'est pas qu'une entreprise artisanale. Les machines en bois reliées à la roue à aubes du moulin et la lumière douce diffusée par les ampoules anciennes participent à cette atmosphère d'un autre temps. Car depuis que le lieu est devenu une fleuristerie, en 1903, rien – ou presque – n'a changé. Classé Monument Historique en 2012, il possède une histoire très riche. Construit en 1321, il est tout d'abord moulin à farine, puis accueille le travail métallurgique en 1806. Au début du XXe siècle, les établissements Briançon s'y installent pour développer leur activité de fabrication d'accessoires floraux. À l'époque, le charbon coûte cher et l'énergie renouvelable fournie par le moulin est déterminante. Aujourd'hui encore, les machines fonctionnent grâce au mouvement du moulin à eau. Quand les Geoffroy rachètent l'entreprise en 1994 et créent la société Artamin', deux employés y travaillent. « *Dans les années vingt, à la Belle Époque, jusqu'à 40 personnes travaillaient ici. Mais avec les machines trop anciennes, qui ne sont donc pas aux normes, il nous était impossible de garder des salariés* », confie Annette Geoffroy. Un obstacle qui ne les a pas empêchés de préserver l'activité artisanale et le savoir-faire d'excellence. « *Nous sommes passés de la production en masse à une production de métier d'art.* » Depuis 2005, après s'être formée auprès des anciennes employées, Annette travaille seule sur les machines et réalise des produits sur mesure. L'entreprise fournit de grands noms de la haute couture et des créateurs de spectacles. Dernier fabricant français d'accessoires de fabrication de fleurs, Artamin' propose pas moins de 2 300 références de pistils, pétales, feuilles et fruits. Pour faire vivre l'entreprise et entretenir le lieu, Annette Geoffroy et son mari ne tarissent pas d'idées. Depuis 1997, ils proposent des visites guidées sur le patrimoine historique et la découverte du savoir-faire artisanal. Les visiteurs peuvent acquérir des articles au magasin et découvrir la fabrication de fleurs artificielles au cours d'ateliers. En 2007, la halle à charbon est rénovée pour accueillir jusqu'à 300 personnes pour de l'événementiel. Enfin, après l'obtention du label EPV en 2008, un grand projet tourné vers le tourisme devrait voir le jour en 2014. « *Nous voulons créer un village d'art, regroupant des artisans d'art et des représentants de la gastronomie du terroir.* » Entre authenticité et innovation, le Moulin de la Fleuristerie continue donc sa mutation.

Barbara Colas

CONTACT :
www.artamin.fr

1321
Origines
Un moulin à farine est créé sur le site, près du village d'Orges en Haute-Marne.

1806
Haut-fourneau
Le travail métallurgique complète l'activité de farine. Un haut-fourneau est construit sur place.

1903
Fleuristerie
Les établissements Briançon délocalisent une partie de leur production de la région parisienne et s'installent au moulin.

1994
Passion
Emmanuel et Annette Geoffroy quittent la Suède pour reprendre le Moulin de la Fleuristerie.

1997
Visites d'entreprise
Le Moulin ouvre ses portes et reçoit les premiers touristes pour des visites de l'entreprise.

2007
Diversification
Rénovation de la halle à charbon pour devenir un lieu de réception, de mariage et d'exposition.



PRIX GOÛT ET SANTÉ MAAF ASSURANCES

LE PLAISIR DES CHOSES SIMPLES

Pour sa 11e édition, le prix « Goût et Santé » MAAF Assurances s'est offert une incursion dans le domaine de la charcuterie, un art bien injustement négligé par les nutritionnistes. Il en va de la cuisine comme de bien d'autres disciplines : faire simple, c'est le plus haut degré de la difficulté. Et quand le but à atteindre – faire beau, bon et sain – est à ce point complexe, y réussir avec seulement quelques ingrédients, représente le summum de la maîtrise.

1er prix : Roger Bodet pour le K'mensec



Photos : © Etienne Begouen – MAAF Assurances

Un défi qui n'a pas rebuté Roger Bodet : ce charcutier, dont les produits ont déjà récolté plus de 200 prix locaux, régionaux ou nationaux, s'est mis en tête de faire « craquer » le jury sur... un simple saucisson sec. Du porc, du sel et quelques aromates : autant dire que les options disponibles étaient limitées, sauf à tomber dans l'artifice.

La réponse fut aussi simple que la question : incorporer 5 % de camembert aux pointes de jambon et viande grasse qui constituent le K'mensec. Outre l'harmonie gustative, les avantages sont multiples : un apport supplémentaire en protéines et en calcium, mais aussi une texture qui reste souple jusqu'à deux mois après l'achat. Mais un artisan doit aussi avoir le sens du marketing. En artisan complet, c'est-à-dire soucieux de l'avenir commercial de son produit, Roger Bodet ne s'en est pas tenu là : il a débarrassé son K'mensec du boyau sans valeur nutritive, et lui a donné la forme, précisément, d'un camembert douillettement logé dans la traditionnelle boîte ronde en peuplier. Le produit parle ainsi de lui-même, et de la plus éloquente façon qui soit. Bref, le jury du prix Goût et Santé a récompensé un vrai produit artisanal moderne, inventif, et destiné à une large consommation. *« Dès sa mise en place dans notre réseau de boutiques-tests, les réactions des clients ont été immédiatement favorables »*, affirme Roger Bodet, qui va consacrer le montant du prix (10 000 €) au développement commercial du K'mensec.

2e prix : Julie Roussel pour le Finger



Avec Julie Roussel, c'est une nouvelle génération d'artisans qui fait son entrée au prix Goût et Santé : jeune, diplômée (elle possède une maîtrise en sciences et techniques spécialisée en arômes alimentaires), elle et son mari Christophe créent, dans leur pâtisserie de La Baule, une ligne de desserts en harmonie avec leur époque : son « Finger » évoque les friandises enfantines, mais procède d'une recherche attentive de sophistication élégante. L'étagement des textures (un sablé, un croustillant aux fruits secs et graines de cha-ia, surmonté de deux ganaches, l'une au chocolat noir cru, l'autre montée au chocolat au lait), répond à celui des saveurs : on va du sec au tendre et du fruité au suave. L'apport santé a été précisément détaillé, comme il se doit à une scientifique, mais sans que jamais le plaisir n'y soit sacrifié : la recette originale du prix Goût et Santé, en quelque sorte.

3e prix : Peggy Dehout pour Le Florale



Quand on est boulanger-pâtissier à Kerkastel, à quelques encablures de la frontière allemande, pourquoi appeler sa boutique « Le Vénézuela », sinon par amour du chocolat, dont ce pays est prodigue ? Peggy Dehout a présenté « Le Florale », un biscuit de sarrasin au cœur de crème vanille Bourbon à la violette, nappé d'un coulis de cassis et mousse au chocolat noir d'Ouganda. « *Quand mon mari a fabriqué un jour une baguette au sarrasin, j'ai eu le coup de foudre pour cette céréale qui contient les 8 acides aminés essentiels, est exempte de gluten et possède une riche saveur de noisette.* » Le chocolat, le cassis et surtout la violette, « *qui symbolise la modestie et la pudeur* », complètent ce bouquet de saveurs, tout en légèreté.

Longue conservation

Un saucisson de 60 jours ? Avouons-le : un peu sceptiques, nous avons « chipé » un K'mensec, afin de vérifier cette affirmation. Bien nous en a pris ! Dégusté après quatre semaines de conservation dans un lieu frais et sec, il avait conservé toute sa tendreté et la douceur de sa texture, sans rien perdre de saveur et d'équilibre. Un véritable exploit, quand on le compare à certaines productions industrielles lourdement labellisées « terroir », et dont le tranchage, après un mois, relève plus de la menuiserie que de la gastronomie !



Opinion

Antoine Boulay, directeur des relations institutionnelles et des médias de la direction générale de Bpifrance, revient sur la situation économique des très petites entreprises (TPE) françaises et sur les dispositifs privilégiés par Bpifrance pour accompagner leur développement.


© DR

> *Les très petites entreprises sont le premier maillon du renouvellement du tissu productif*
>
> **Antoine Boulay,** Bpifrance

Comment percevez-vous la situation des TPE-PME actuellement ?
Leur situation est similaire à celle du reste de l'économie française. Les indicateurs de conjoncture semblent confirmer la sortie de récession actée au 2e trimestre avec un rebond de +0,5 % du PIB. Mais l'embellie ne s'est pas encore manifestée dans les dépenses d'investissement ni dans le rythme de défaillances, toujours élevé. Assises sur une situation financière globalement solide, mais qui s'est dégradée après 5 années difficiles, les entreprises restent attentistes, ce qui se manifeste par des encours de crédit qui ne progressent pratiquement plus. Les conditions de l'offre sont pourtant toujours favorables, en termes de taux moyens pratiqués et de taux d'obtention des crédits, et devraient accompagner un rebond de l'investissement prévu en fin d'année par l'Insee.

Quels outils de financement Bpifrance privilégie-t-il ?
Toute la gamme d'outils de financement – crédit, garantie, aide à l'innovation et intervention en fonds propres – est à la disposition des TPE. Les montants en cause et les phases de développement financées font toutefois plus fréquemment appel à la garantie, en accompagnement des réseaux bancaires. La part des TPE est très majoritaire dans les demandes de financement de la création avec 98 % des concours accordés (soit près de 40 000 TPE). Les projets de développement et de transmission concernent, aux deux tiers, des TPE. Enfin, un tiers des porteurs de projets d'innovation financés par Bpifrance relève de cette catégorie.

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS AUX ARTISANS QUI PEINENT À TROUVER DES FINANCEMENTS ?
Qu'il s'agisse de financer leur création ou leur développement (renouvellement du matériel, investissements…), les TPE de l'artisanat sont invitées à contacter directement leur banque. Celle-ci intervient de manière déléguée pour le compte de Bpifrance, en garantie des prêts qu'elle accorde ou en cofinancement, en dessous de certains seuils (en général 100 000 €).
Les prêts sont accessibles à tous les secteurs ou spécifiques à une activité donnée, comme c'est le cas pour le Prêt à la modernisation de la restauration ou le Prêt pour la création d'entreprise (PCE). Ainsi, le PCE permet de financer les dépenses immatérielles de la création ou de la reprise à hauteur de 7 000 €, en complément d'un prêt bancaire équivalent. Il intéresse principalement les secteurs de la construction (23 %) et du commerce de détail (18 %). Par ailleurs, de nouveaux concours de trésorerie ont été mis en place en 2013, comme le préfinancement du Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), qui peut être demandé très simplement en ligne (www.cice.bpifrance.fr), ou la garantie pour le renforcement de la trésorerie. Enfin, il ne faut pas hésiter à saisir la médiation du crédit quand la situation l'impose.

Pourquoi souhaitez-vous investir dans le financement participatif ? Est-ce une piste intéressante pour les petites entreprises selon vous ?
S'il n'y a pas à ce jour d'intervention directe en financement participatif ou *crowdfunding*, Bpifrance a contribué activement à sa promotion en lançant le portail www.tousnosprojets.fr le 30 septembre dernier. Ce site fédère les acteurs français de la finance participative et offre un point d'entrée unique aux particuliers qui souhaitent financer des projets. Bpifrance ne sélectionne pas les projets, mais les opérateurs qui souhaitent être présents sur le site. Plusieurs acteurs reconnus de la finance participative sont d'ores et déjà présents sur le site avec plus de 1 000 projets à financer. Avec cet accompagnement spécifique, Bpifrance facilite le financement des TPE, premier maillon du renouvellement du tissu productif.

+ Info

Bpifrance propose aux entreprises un continuum de financement à chaque étape clé de leur développement, une offre adaptée aux spécificités régionales (42 implantations, 90 % des décisions prises en région), ainsi que des services d'accompagnement et de soutien renforcé à l'innovation et à l'export (avec Ubifrance et Coface). En 2012, Bpifrance Financement (alors OSEO) est intervenu auprès de 84 000 entreprises pour un total de 15 Md€. 80 % des bénéficiaires sont des TPE.

www.bpifrance.fr

NISSAN PRIMASTAR

BÉNÉFICIEZ D'OFFRES PRO-LIFIQUES NISSAN UTILITAIRE.







JUSQU'AU 31 MARS

JUSQU'À 30% DE REMISE

• De 5 à 8 m^3 de volume utile • 2 longueurs et 2 hauteurs • Jusqu'à 1 282 kg de charge utile

DN AUTOMOBILES - NISSAN

82ter Route d'Agen - AUCH - 05 62 60 03 54



www.groupedupouy.fr

N°Cristal 09 69 32 14 15
APPEL NON SURTAXE

Pour plus d'informations, rendez-vous sur **nissan-offres.fr**

GARANTIE ET ASSISTANCE 3 ANS(2)

Modèle présenté : Nissan PRIMASTAR L1H1 217 2.0 dCi 90 Visia 2014 avec peinture métallisée

Offres non cumulables, réservées aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux) valables pour toute commande d'un Nissan PRIMASTAR fourgon neuf du 1er octobre au 31 mars 2014. NISSAN WEST EUROPE sas au capital de 5 610 475 €- RCS Versailles n° B 699809174 – Parc d'affaire du Val Saint-Quentin – 2, rue René Caudron – CS 10213 – 78961 Voisins-le-Bretonneux Cedex.

Volkswagen Utilitaires recommande **Castrol EDGE Professional**



A toute épreuve.

Quatre véhicules pour des possibilités infinies d'utilisations. L'Amarok, le Caddy® Van, le Transporter et le Crafter ont été conçus pour faire face aux épreuves du terrain, du temps et de votre quotidien professionnel. Vous êtes non seulement assurés de réaliser votre travail en toute sécurité, mais aussi d'avoir des utilitaires sur lesquels vous pouvez compter en toutes circonstances. C'est tout ce que vous demandez à un partenaire de travail.



Utilitaires

Le nom Caddy est utilisé par Volkswagen Utilitaires avec l'aimable autorisation de Caddie® S. A.

DAMBAX SA - ZC de Clarac - 32000 AUCH - Tél : 05 62 05 93 55